Die Nordamerikanischen Trusts und ihre Wirkungen auf den Fortschritt der Technik

---

Von der K. Technischen Hochschule zu München zur Erlangung der Würde eines Doktors der technischen Wissenschaften genehmigte Dissertation

vorgelegt von

Paul Tafel,
Diplomingenieur.

Referent:
Prof. Dr. Friedrich von Gottl-Ottlilienfeld.

Korreferent:
Prof. Dr. Richard Graf Du Moulin-Eckart.

Stuttgart
Verlag von Konrad Wittwer

Die
Nordamerikanischen Trusts
und ihre Wirkungen auf den Fortschritt der Technik

Von der K. Technischen Hochschule zu München zur Erlangung der Würde eines Doktors der technischen Wissenschaften genehmigte Dissertation

vorgelegt von

Paul Tafel,
Diplomingenieur.

ACAD. LUGD. BAT. BIBL.

Referent:
Prof. Dr. Friedrich von Gottl-Ottlilienfeld.

Korreferent:
Prof. Dr. Richard Graf Du Moulin-Eckart.

Stuttgart
Verlag von Konrad Wittwer

Alle Rechte vorbehalten.

Carl Hammer Hofbuchdruckerei, Stuttgart.

Die vorliegende Abhandlung ist zum grösseren Teil das Ergebnis von Beobachtungen, welche ich während eines nahezu siebenjährigen Aufenthalts in den Vereinigten Staaten als werktätiges Glied der amerikanischen Industrie gesammelt habe. Bei der Ausführung der Arbeit war ich indessen genötigt, auch europäische Quellen in umfangreichem Masse zu benutzen, da die amerikanischen Abhandlungen über die Trusts vielfach den Stempel der Einseitigkeit und der Unzuverlässigkeit tragen. Ein amerikanischer Autor hat treffend gesagt, eine vorurteilslos geschriebene Geschichte irgend eines Trusts sei heute in der Union ebenso undenkbar, wie eine wahrhafte englische Biographie Napoleons im Jahre 1804. Besonders fühlbar machte sich auch der Mangel wissenschaftlicher Sonderschriften über die einzelnen Industriezweige und das Fehlen einer amerikanischen Wirtschaftsgeschichte.

Wertvolle Aufschlüsse und Ratschläge habe ich von Herrn Professor Max Weber in Heidelberg und Herrn Professor Dr. Levy, ebenda, erhalten, ganz besonders aber von meinem verehrten Lehrer, Herrn Professor Dr. v. Gottl-Ottlilienfeld, welchen Herren ich an dieser Stelle meinen aufrichtigsten Dank abstatten möchte.

München, im Sommer 1912.

Paul Tafel.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546317_0027

Das eigenartige wirtschaftliche Gebilde, welches man gemeinhin mit dem Namen „Trust“ bezeichnet, ist ein Kind der allerneuesten Zeit. Die wenigen Treuhandgesellschaften, welche zu Beginn der 80er Jahre des vorigen Jahrhunderts entstanden waren und die Gemüter beunruhigt hatten, hatten wenig Nachahmung gefunden. Kaum zwanzig Jahre später wuchsen die Trusts wie Pilze aus dem Boden; schon im Jahre 1900 zählte man ihrer 185, 1907 sollen etwa 250 monopolistische Unternehmungen mit rund 7 Milliarden Dollar Kapital vorhanden gewesen sein.[1]) Noch immer schreitet die „Vertrustung“ vorwärts; sie ergreift immer neue Industriezweige und niemand vermag der Bewegung Einhalt zu tun, noch ihr Ende abzusehen. Die Zahl der grossen Unternehmungen nimmt stetig ab, ihr Umfang und Machtbereich wachsen ins Riesenhafte. Den kleineren Mitbewerbern wird mehr und mehr der Boden entzogen, der „freie Wettbewerb“ ist nur mehr ein Begriff. Aus einem Volke von selbständigen, erwerbsfreudigen Fabrikherren, Kaufleuten und Handwerkern wird eine Nation von Lohnarbeitern; die Möglichkeit des raschen Erfolges wird für die Vielen immer mehr begrenzt, während die Wenigen ungeheure Reichtümer sammeln. Man hat das amerikanische Volk die vergessenen Millionen genannt, welche zwischen zwei Mühlsteine geraten sind: Auf der einen Seite sind es die Trusts, welche für die Notwendigkeiten des Lebens die höchstmöglichen Preise fordern und auf der anderen die mächtigen Arbeiterverbände, welche, oft aus ganz geringfügigen Anlässen, ganze Erwerbszweige zum Stillstand bringen und dauernd das Land terrorisieren. Bald erhöht der Bettstellentrust seine Preise, bald stellen die Kohlenbergleute unvermittelt die Arbeit ein. Die Leute müssen sich's gefallen lassen. Je nach der Sachlage bleibt ihnen die Wahl, „to burn their bedsteads for lack of coal or to burn coal all night for lack of bedsteads“.[2])

Das niederdrückende Gefühl gänzlicher Machtlosigkeit erklärt viel-

leicht eher als wirkliche oder angeblich erlittene Schäden die oft fanatische Formen annehmende Feindseligkeit des amerikanischen Volkes gegen die Trusts, und jenes Gefühl wird noch verstärkt durch den Umstand, dass die Aktionäre der Trusts nach Millionen zählen und über das ganze Land, durch alle Volksschichten hindurch, verstreut sind, — mit anderen Worten, dass das Volk es selbst gewesen ist, welches dem Gegner in den Sattel geholfen hat. „Während der vergangenen Monate," schreibt ein volkswirtschaftlicher Autor im Frühjahre 1908, „als der Kampf gegen die Trusts am heftigsten tobte, als die Gemüter von Zweifel erfüllt waren und Verwirrung über der Geschäftswelt lastete, hat das Publikum mehr Trustpapiere gekauft als je zuvor, — dasselbe Publikum, welches den Trusts so spinnefeind ist und angeblich so sehr durch sie gelitten hat. Im Lauf des Jahres 1907 wuchs die Zahl der Aktionäre der Great Northern Railroad Co. von 2800 auf über 11 000, die der New York Central R. R. Co. von 10 000 auf über 21 000, die der Pennsylvania Co. von 40 000 auf 57 000. Die Aktionäre der United States Steel Corporation vermehrten sich um 30 000. Die Gesamtzahl derjenigen, welche Stahlaktien besitzen, überschreitet jetzt das hundertste Tausend und von jenen 868 Millionen Dollar Aktienkapital entfallen im Durchschnitt auf den einzelnen Aktionär nicht weniger als 98 Anteilscheine".[3])

Im allgemeinen wird die den Trusts vom Publikum bezeugte Antipathie von den volkswirtschaftlich gebildeten Amerikanern nicht geteilt, obgleich es auch unter ihnen heftige Gegner gibt. So sagt z. B. Professor Saxon: „Theoretisch kann ein Trust ein wahres Ungeheuer der Unterdrückung sein; praktisch schadet er nur dem vertrauensseligen, aktienkaufenden Publikum. Der Durchschnittstrust ist ebensowenig imstande, dauerndes Unheil anzurichten, wie der böse Mann im Ammenmärchen".[4]) — Ganz zweideutig ist die Haltung der Regierung. Bald predigen ihre Vertreter, — so der ungestüme Th. Roosevelt, der oberste Staatsanwalt Knox und Präsident Taft, in Wort und Schrift Kampf bis aufs Messer, bald warnen sie vor übereilten Massnahmen, „bevor das Übel in seiner ganzen Tragweite erkannt ist." Der Kongress macht Antitrustgesetze und die zuständigen Staatsbehörden zögern, dieselben zur Ausführung zu bringen. Die Bundesgerichte versetzen bald diesen, bald jenen Trust in den Anklagezustand und verhängen Geldstrafen, deren Höhe selbst die Amerikaner mit Staunen erfüllt[5]), aber niemand besteht darauf, dass diese Strafen auch wirklich bezahlt werden. Die nationalökonomische Wissenschaft endlich weist darauf hin, dass die mächtige Stellung, welche sich die Union seit dem Beginn des 20. Jahrhunderts im Welthandel errungen hat, in erster Linie den Trusts

zuzuschreiben ist und dass durch eine zuweitgehende Einschränkung der Tätigkeit dieser Gesellschaften dem nationalen Wohlstand unberechenbare Schäden zugefügt werden würden.[6])

Aus diesen Widersprüchen geht hervor, dass man sich über die Stellung, die Volk und Regierung den Trusts gegenüber einzunehmen haben, noch nicht recht klar geworden ist. Die Trustfrage bildet nach wie vor das Problem der Probleme und ihre Lösung beschäftigt die fähigsten Köpfe Amerikas. Wenn man es nun unternimmt, die überaus umfangreiche Trustliteratur, welche uns heute bereits vorliegt, nach den Standpunkten zu sichten, von denen aus die verschiedenen Autoren das Problem vornehmlich betrachtet haben, so wird man gewahr, dass die Vertreter der technischen Wissenschaften bis jetzt darauf verzichtet haben, sich mit dem Gegenstand eingehender zu befassen. Diese Tatsache überrascht um so mehr, als die Amerikaner sich rühmen, die „technisch höchst veranlagte Nation der Welt" zu sein und sich den Vorwurf gerne gefallen lassen, dass sie geneigt seien, die Dinge allzusehr durch die Augen des Technikers zu betrachten. Nur ganz gelegentlich findet sich ein flüchtiger Hinweis auf die Rolle, welche die Technik bei der Vertrustung dieser oder jener Industrie gespielt hat oder voraussichtlich noch spielen wird, — obgleich doch die Annahme sehr nahe liegt, dass ein Gebilde, welches die gesamte Volkswirtschaft einer grossen und modernen Nation fast über Nacht auf eine ganz neue Grundlage gestellt und ihr eine ganz andere Orientierung gegeben hat, welches auf die innere Politik die tiefgehendsten Wirkungen ausübt[7]) und auch in sozialpolitischer Hinsicht von nicht zu unterschätzender Bedeutung ist und noch sein wird, — dass dieses Gebilde auch imstande sein muss, den Fortschritt der Technik, mit dem ja die moderne Volkswirtschaft aufs engste verwachsen ist, sei es fördernd, sei es hemmend, zu beeinflussen.

Die vorliegende Abhandlung erhebt nun keinesfalls den Anspruch, die erwähnte Lücke auch nur teilweise ausfüllen zu wollen. Sie soll nur ein Versuch sein, das Verhältnis zwischen Trust und Technik wenigstens in seinen Umrissen klarzustellen und für umfassendere Untersuchungen den Boden vorzubereiten. Dazu wird zunächst vonnöten sein, den Ursachen nachzuspüren, durch deren Verkettung und Zusammenwirken die Trusts entstanden sind. Die Vermutung, dass sie tief im amerikanischen Wirtschaftsleben wurzeln, dass sie kommen mussten und dass ihr Erscheinen gewissermassen von langer Hand vorbereitet war, wird schon durch die Tatsache gerechtfertigt, dass sie fast gleichzeitig und in grosser Zahl auftraten, dass sie in überraschend kurzer Zeit die gesamte amerikanische Volkswirtschaft unter

ihre Herrschaft zwangen. Erst wenn wir die Entwicklungsreihen aufgestellt haben, als deren vorläufiges gemeinsames Endglied die Trusts uns heute erscheinen, wenn wir ihr innerstes Wesen blossgelegt und kritisch beleuchtet haben, werden wir imstande sein, nicht nur die mutmassliche Richtung ihrer Weiterentwicklung zu erkennen, sondern auch festzustellen, ob zwischen Trust und Technik Wechselbeziehungen überhaupt bestehen, bezw. welcher Art dieselben sind, wie die Technik unter der Herrschaft der Trusts bisher gefahren ist und was von dem Trust von morgen der Techniker für seine Wissenschaft und seinen Stand zu fürchten oder zu hoffen haben wird.

I.

Die eigentliche Wirtschaftsgeschichte der Vereinigten Staaten setzt erst um die Zeit des Friedens von Ghent ein; die ersten vier Jahrzehnte des politischen Bestehens der Union gehören, wirtschaftlich, noch der Kolonialepoche an.

Der Zustand des neuen Staatswesens war nach Beendigung des Krieges mit England kein glänzender. Die Finanzen waren zerrüttet, Handel und Wandel stockten, die Schiffahrt war nahezu vernichtet. Die Gewerbe, kaum dem hauswirtschaftlichen Stadium entwachsen, befanden sich in technischer Hinsicht noch auf ganz primitiver Stufe. Die wenigen Sägmühlen, Eisenbergwerke und Holzschmieden in den Wäldern Pennsylvaniens fristeten ein kümmerliches Dasein und die Webereien um Boston waren nicht imstande, den Wettbewerb mit England erfolgreich aufzunehmen. Immerhin waren die Grundbedingungen für eine gesunde industrielle Entwicklung vorhanden. Die Bevölkerung war nüchtern, sparsam, praktisch, unternehmungslustig. Es herrschte vollkommene Gewerbefreiheit, uneingeschränkte Freizügigkeit, es gab keine Binnenzölle. Rohmaterialien jeglicher Art waren reichlich vorhanden, auch an Absatzgebieten fehlte es nicht. Die Bevölkerung war in raschem Wachsen begriffen und die Puritaner Neuenglands, von jeher mit einem stark entwickelten Erwerbstrieb ausgestattet, hatten schon seit länger als einem Jahrhundert mit Kanada und den westindischen Kolonien in engen Handelsbeziehungen gestanden. Aber an zwei wichtigen Dingen fehlte es: an Verkehrsmitteln und an Geld. Die Einwohnerzahl der damaligen Staaten war etwa so gross als die des heutigen Königreichs Württemberg und diese verteilte sich auf ein Gebiet mehr als dreimal so gross als das des Deutschen Reichs ohne Kolonien. Zwar war an schiffbaren Flüssen kein Mangel, aber es fehlte die notwendige Ergänzung: ein Strassennetz. Die wenigen vorhandenen Strassen befanden sich in einem kläglichen Zustand, viele Brücken hatte der Krieg zerstört. Mit Recht betrachtete es die Bundesregierung zu-

nächst als ihre Hauptaufgabe, Verkehrswege zu schaffen. Schon 1811 hatten die Deutschen Pittsburghs auf eigene Faust zwischen dem Ohiogebiet und dem Golf von Mexiko regelmässige Dampferverbindungen geschaffen, jetzt wollte man auch die grossen Seen durch Kanalbauten mit dem Meere verbinden. Damit war der Eisenindustrie ein aussichtsreiches Feld der Betätigung zugewiesen worden. Auch die Textilindustrie bedurfte in steigendem Masse der Mitarbeiterschaft der Metallbearbeitungsgewerbe, seit im Jahre 1816 englische Baumwollerzeugnisse mit einem Einfuhrzoll belegt worden waren. Das Fabriksystem hielt langsam seinen Einzug.

Weit empfindlicher aber als das Fehlen von Verkehrswegen machte sich der Mangel an Geldmitteln fühlbar. Die Kanal- und Brückenbauten verschlangen ungeheure Summen, welche die Staaten nur mit Hilfe englischer Darlehen bestreiten konnten. Die Industrie vermochte nicht mit der auf allen Gebieten rasch vorwärts schreitenden Technik Schritt zu halten. Viele Unternehmer gingen damals zugrunde, weil sie die zur Umwandlung oder Weiterführung ihrer Betriebe notwendigen Geldmittel nicht aufbringen oder, wegen der unmässigen Höhe des Zinsfusses — 12 % war nichts Aussergewöhnliches — ihren finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen konnten. In dieser allgemeinen Bedrängnis besann man sich auf ein Mittel, welches zwar schon früher bisweilen zu kommunalen Zwecken angewendet worden war, — in den Archiven der alten Seestaaten finden sich Angaben über die Gründung von Bank- und Versicherungsgesellschaften, Wasserversorgungs-, Weg- und Brückenzollkorporationen —, aber in Handel und Wandel noch keinen Eingang gefunden hatte: dem Mittel der Joint Stock Company, der Aktiengesellschaft. Dieses dem Wesen nach kommunistische Rechtsinstitut widerstrebte zwar im Grunde der Natur des Amerikaners, denn dieser ist ja durch und durch Individualist, er will stets sein eigener Herr sein, alles auf eigene Faust unternehmen, nur sich selbst verantwortlich sein; das Gefühl für Zusammenschluss, für Organisation zur Erreichung eines gemeinsamen Zweckes mit vereinten Kräften, ist ihm von Haus aus fremd. Dazu kommt die Verschiedenheit der völkischen Zusammensetzung, — auch schon der damaligen amerikanischen Nation, — und das tiefgewurzelte Misstrauen, womit der Amerikaner alles Fremde zu betrachten gewohnt ist und welches er nicht selten auf Freund und Nachbar überträgt. Die Not indessen und sein kaufmännischer Sinn halfen ihm über Abneigung und Bedenken hinweg. Dadurch, dass er seine Unternehmung in eine Aktiengesellschaft umwandelte, begab er sich zwar seiner Selbstherrlichkeit, ja, er musste sich sogar eine weitgehende Kon-

trolle seiner Mitteilhaber gefallen lassen, aber er erhielt auf einem billigeren als dem Darlehenswege die Geldmittel, welche zur Aufrechterhaltung und Erweiterung seines Betriebes notwendig waren. Die Staatsregierungen andererseits, erkannten in der Aktiengesellschaft ein Mittel, die in der Bevölkerung vorhandenen Kapitalien flüssig zu machen, gewissermassen aus dem Strumpf zu locken, und in den Dienst der Industrie zu stellen. Die paar Tausend Dollar, welche sich ein Familienvater in langen Jahren mühsamer Arbeit erspart hatte, genügten nicht zur Errichtung eines Betriebes auf fabrikmässiger Grundlage, wohl aber vermochte dies die Zusammenwerfung der Ersparnisse vieler. Die rechtlichen Beschränkungen und Förmlichkeiten, welche der Kolonialzeit noch entstammten, und die Gründung einer „Handelskompagnie“ erschwert hatten, wurden eine um die andere beseitigt und in einigen Staaten erreichte die Aktiengesellschaft schon sehr früh die Rechtsform, welche sie in den Vereinigten Staaten heute kennzeichnet, d. h. sie konnte jedes beliebige Gewerbe treiben, sie war keinerlei obrigkeitlicher Kontrolle unterworfen, die Mitglieder konnten nur für den eingesetzten Betrag haftbar gemacht werden. Schon zu Beginn der 20 er Jahre des vorigen Jahrhunderts mehrte sich die Zahl der Aktiengesellschaften sehr rasch. Bald entstanden sie nicht mehr lediglich durch Umbildung früherer Privatunternehmungen (individual ownerships) oder Teilhabergesellschaften (partnerships), sondern durch freien Zusammenschluss von Kapitalisten zu einem bestimmten Zwecke.

Dieses Freiwerden der bisher untätig gebundenen, in der Gesamtheit vorhandenen Geldmittel mit Hilfe der Aktiengesellschaft förderte die Ausbreitung der Industrie in vorher nicht geahntem Masse. Sie förderte auch den technischen Fortschritt, denn erst die Bereitstellung grösserer Geldmittel ermöglichte den Ersatz veralteter Betriebseinrichtungen durch neue und die Anstellung technisch geschulter Arbeiter; sie förderte die allmähliche Ausschaltung der Handarbeit durch die Maschine, was wiederum eine Verbilligung der Herstellung und ein Anwachsen des nationalen Wohlstandes zur Folge hatte. Rasch griff die korporative Form der Unternehmung von der Textilindustrie, wo sie zuerst festen Fuss gefasst hatte, auf andere Zweige von Gewerbe und Handel über und wurde bald, im Gegensatz zu Europa, das Hauptmittel der Verwendung von Kapitalien zu industriellen Zwecken. Sie wird selbst da angewendet, wo man bei uns die gesellschaftliche Form für ungeeignet erachtet, so besonders in der Kunstweberei, in der Spitzenfabrikation, in der Töpferei, überhaupt in allen kunstgewerblichen Zweigen, wo die künstlerische Veranlagung und Initiative des Unternehmers als wertvolles Aktivum

in die Bilanz einzusetzen sind. Private Unternehmungen und Teilhabergesellschaften kommen zwar auch in Amerika immer noch vor, besonders in solchen Fällen, wo die technische Ausstattung des Betriebes verhältnismässig geringe Mittel erfordert und wo die Rohmaterialien aus erster Hand gewonnen werden (Steinbrüche, Handziegeleien u. dergl.), aber die gesellschaftliche Form bildet die Regel. Die schnelle Verbreitung der „Korporation“ und ihre Vorherrschaft im Geschäftsleben der Nation ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Vereinigten Staaten von weitesttragender Bedeutung geworden.

Einen weiteren wichtigen Markstein in der amerikanischen Wirtschaftsgeschichte bildet das Auftreten der Lokomotive im Jahr 1829. An die Stelle der bisherigen mit Pferden betriebenen Schmalspurbahnen, welche insbesondere zur Herstellung einer Verbindung zwischen Bergwerken und Kanälen oder schiffbaren Flüssen gedient hatten, trat die breitspurige „Dampfschienenbahn“. Die Linienführung war naturgemäss zu Beginn noch unbeholfen; man verband die Binnenstädte mit den Küstenorten, unbekümmert um Kurven und Steigungen. Die Maschinen der ersten Zeit stammten aus England, da die in Amerika gebauten, einem zeitgenössischen Bericht zufolge, sich als zu „wackelig“ erwiesen. Aber während in Europa der Eisenbahnbau nur langsam, fast tastend, vorwärtsschritt, während viele Ortschaften sich dagegen verwehrten, mit der neuen Erfindung in Berührung zu kommen, überbot man sich in Amerika förmlich in Bahnbauten; jede kleine Stadt wollte womöglich Ausgangspunkt einer neuen Bahn sein. Im Jahr 1830 betrug die Gesamtschienenlänge 23 Meilen, 1831 95 Meilen, 1832 229 und 1835 schon 1098. Von da an bis zum Ausbruch des Bürgerkrieges betrug der Zuwachs für je 5 Jahre rund 100 %.[8]) Natürlich haben die wenigsten der damaligen Bahnen einen Ertrag abgeworfen. Man hatte noch nicht erkannt, dass der Betrieb einer Eisenbahn auf ganz anderen Grundsätzen beruht als der einer Fabrik, dass die wirtschaftlichen Faktoren, welche die Rentabilität beeinflussen, ganz anderer Art sind als bei einer gewerblichen oder Handelsunternehmung. Man hatte das Handwerk erst noch zu erlernen. Aus jener Zeit schon stammen die Unwirtschaftlichkeit und Systemlosigkeit der Anlage, welche noch heute das amerikanische Bahnnetz kennzeichnen.

Während so der Bahnbau mit Riesenschritten vorwärtsdrang, kamen die Kanalarbeiten allgemach ins Stocken. Allerorten trat die Lokomotive mit dem Dampfschiff in erfolgreichen Wettbewerb und die mit so grossen Kosten angelegten Kanäle verloren ihre wirtschaftliche Bedeutung fast ehe sie vollendet waren. An Strassenbau dachte überhaupt niemand mehr. So geschah der Übergang vom

Wasserverkehr zur Eisenbahn fast unvermittelt, mit Übergehung des Strassenverkehrs.[9])

Die rasche Erweiterung des Bahnnetzes übte zunächst auf die Bergwerk- und Eisenindustrie eine befruchtende Rückwirkung, indem sie diese zwang, zur Bekämpfung des europäischen Wettbewerbs verbesserte technische Methoden einzuführen, nach neuen Erz- und Kohlenlagern zu fahnden und diese rationeller wie die bisherigen auszubeuten. Überall entstanden neue Hüttenwerke und Maschinenbaugesellschaften. Seit 1840 datiert die Verwendung von Anthrazit an Stelle von Holzkohle im Hochofenbetrieb, 1850 wurden die Erzlager am Oberen See entdeckt. Das letztere Ereignis hatte das Westwärtswandern der Eisenindustrie zur Folge; Pittsburgh und Cleveland wurden ihre neuen Mittelpunkte. Die Besiedelung und gleichzeitig die Industrialisierung des mittleren Westens machte rasche Fortschritte. Einerseits erschlossen die Bahnen immer neue Gebiete, andererseits war der Westen, mangels genügender Verbindung mit den Staaten jenseits des Alleghenygebirges, geradezu darauf angewiesen, die Bedürfnisse seiner stetig wachsenden Bevölkerung selbst zu decken. Einen noch kräftigeren Anstoss aber erhielt die Vorwärtsbewegung des gesamten Wirtschaftslebens durch die gewaltigen Einwanderermassen, welche die Entdeckung der Goldfelder Kaliforniens im Jahr 1849 ins Land gelockt hatte und durch den kurz darauf gefassten Kongressbeschluss, den Eisenbahngesellschaften Zuschüsse in Form von Landschenkungen zu gewähren. Der letztere Umstand gab dem Eisenbahnwesen eine neue und festere Orientierung. Man befasste sich jetzt mit dem grosszügigen Plan, die atlantische mit der pazifischen Küste durch fortlaufende Hauptlinien zu verbinden, woraus sich von selbst die Notwendigkeit ergab, die bestehenden, von Osten nach Westen laufenden Linien zu einer lückenlosen Kette zusammenzuschmieden. So entstand im Jahr 1853 durch die Verschmelzung von fünf Eisenbahngesellschaften die Newyork Central Railroad Co.; weitere Konsolidationen folgten von Jahr zu Jahr. Der Übergang zur Grossunternehmung auf dem Wege der Fusion hatte begonnen.

Das Jahrzehnt vor dem Bürgerkrieg war eine Zeit des Aufschwungs auf allen Gebieten. Auch die Textilfabriken in Massachussetts und Connecticut machten gewaltige Anstrengungen, den heimischen Bedarf zu decken und fremde Einfuhr fernzuhalten, ja, sie traten sogar mit ihren Lehrmeistern, den Engländern, auf den Märkten des fernen Ostens mit Erfolg in Wettbewerb.[10]) England deckte seinen Getreidebedarf fast ausschliesslich aus der Union, die Baumwollausfuhr aus den Südstaaten betrug schon 1850 72 Millionen

Dollar (aus einer Gesamtausfuhr von 137 Millionen). Die amerikanische Flagge zeigte sich auf allen Meeren, der Tonnengehalt der Handelsflotte stand dem der englischen nur wenig nach. Die Union begann reich zu werden.

Nach dem Bürgerkrieg, durch welchen der Handel und der Wohlstand der Südstaaten völlig vernichtet worden war, während der Norden, wirtschaftlich, nur wenig gelitten hatte, beginnt wiederum eine neue Epoche der amerikanischen Wirtschaftsentwicklung.

Die Niederwerfung des Südens und damit die Beseitigung seiner politischen Vorherrschaft in der Union, bedeutete einen grossen Sieg für die Schutzzöllner. Die Erschöpfung der staatlichen Finanzkraft während der Kriegsjahre hatte das Gesetz von 1864 hervorgerufen, durch welches auf alle im Inland hergestellten Waren hohe Verbrauchssteuern gelegt wurden. Gleichzeitig aber belegte man, gewissermassen als Gegengewicht, die gesamte Einfuhr mit einem Zoll von durchschnittlich 47 %, und dieser Schutzzoll ist, trotzdem die inneren Verbrauchssteuern schon im Jahre 1872 grösstenteils wieder beseitigt worden waren, im wesentlichen bis zum heutigen Tag bestehen geblieben.[11])

Hinter dieser hohen Zollmauer ging nun die wirtschaftliche Entwicklung mit Riesenschritten vorwärts. Man trat ins Zeichen der Hochkonjunktur. Die Einwanderung wuchs von Jahr zu Jahr und lieferte zu Anfang der 70er Jahre nicht weniger als 45 % des Bevölkerungszuwachses. „Gewaltig hob sich die Nachfrage nach Brot und Fleisch, nach Häusern und Hausrat, Kleidern und Schuhen; nach Betriebsmitteln der Landwirtschaft, des Bergbaus, der Industrie und besonders auch des Transportwesens.“ (Dietzel.) Das Weizenareal stieg von 15,4 Millionen acres im Jahr 1866 auf 22 Millionen im Jahr 1873, das Maisareal von 34,3 Millionen auf 39 Millionen.[12]) Das Land östlich der Steppen und des Felsengebirges bedeckte sich mit einem immer dichter werdenden Verkehrsnetz. Die Bahnen wetteiferten in ihrem Vordringen nach Westen und zogen die Völkerwanderung hinter sich her.

Den durch diese wirtschaftliche Ausbreitung entstandenen Mehrbedarf an Gütern im Lande selbst zu decken, war — abgesehen von den Nahrungsmitteln — unmöglich. Massen von Waren mussten aus Europa eingeführt werden, insbesondere Lokomotiven, Waggons, Schienen, Brückenmaterialien, Landwirtschafts- und Bergbaumaschinen. Diese grosse Einfuhr wirkte einerseits befruchtend auf den technischen Fortschritt, indem den Amerikanern vor Augen geführt wurde, dass, um mit Europa in Wettbewerb treten zu können, vor allen Dingen die Herstellungsweise wirtschaftlicher gestaltet werden musste, anderer-

seits war sie der Ansporn zu einer immer weiteren Ausdehnung der Industrie; durch die europäische Wareneinfuhr war die Ausdehnungsnotwendigkeit der amerikanischen Industrie gewissermassen zahlenmässig dargestellt. Überall wurden neue Unternehmungen gegründet, das Spekulationsfieber ergriff alle Volkskreise. Es trat eine ganz neue Eigenschaft des Aktienwesens in die Erscheinung: die Leichtigkeit, mit welcher Wertpapiere zu Spekulationszwecken verwendet werden können. Dem Amerikaner, der ein Spieler von Natur ist, dem Leichtsinn und Waghalsigkeit im Blut stecken, der das Abenteurertum der Kolonialzeit noch heutigentags nicht völlig abgestreift hat, ihm diente das Effektenwesen längst nicht mehr ausschliesslich als Mittel, seine Ersparnisse dadurch gewinnbringend zu verwerten, dass er sie in industriellen Unternehmungen anlegte und „arbeiten" liess, er hatte vielmehr alsbald darin die Möglichkeit erkannt, durch geschicktes Abpassen günstiger Gelegenheiten verhältnismässig rasch und mühelos grosse Gewinne zu erzielen. Man erwarb sich nicht mehr einen Block Aktien, den man in bar bezahlte und nach Hause nahm; man bekam die Papiere, in welchen man spekulierte, gar nicht mehr zu sehen, man kaufte und verkaufte durch Vermittlung des Börsenmaklers und man gewann und verlor, wie es der Kurszettel und das Glücksrad mit sich brachten. Ganz besonders beliebte Spekulationspapiere waren die Industrie- und Eisenbahneffekten, schon weil sie „beweglicher" waren als Staats- oder Kommunalpapiere. Die Gründe der grösseren Beweglichkeit blieben allerdings der grossen Masse des Publikums verborgen. Es war in Wallstreet und an den anderen Geldmärkten der Union eine Klasse von Leuten erstanden, welche das Gründen von Aktiengesellschaften zu ihrem Beruf, zu einer regelrechten Profession erhoben hatten. Insbesondere hatten sie in der Verschmelzung von zwei oder mehreren Aktiengesellschaften zu einer einzigen grösseren ein vortreffliches Mittel erkannt, um dem Publikum das Geld aus der Tasche zu locken und sich selbst damit zu bereichern. Die dabei befolgte Taktik war im Grunde genommen recht einfach. Zunächst wurden die Kurse der Effekten der zur Verschmelzung ausersehenen Gesellschaften durch Ausstreuung von Gerüchten über finanzielle Schwierigkeiten und durch ähnliche Manöver möglichst gedrückt, um die Aktionäre zu veranlassen, sich ihrer Anteile zu entledigen, und diese wurden, wenn die Kurse ihren Tiefstand erreicht hatten, von den Gründern, zu denen meistens auch die Aufsichtsräte und Direktoren der beteiligten Gesellschaften gehörten, insgeheim aufgekauft. Das Verfahren gelang in der Regel um so leichter, je grösser die Zahl der Aktionäre war und je mehr sie im Lande verstreut lebten, je „unpersönlicher" also eine Unter-

nehmung war. Dann wurde eine Generalversammlung einberufen und die Fusionierung nebst einer gleichzeitigen Erhöhung des Aktienkapitals beschlossen. Die etwa anwesenden Aktionäre konnten keine wirksame Einwendung erheben, da ja die Mehrzahl der stimmberechtigten Aktien sich bereits in den Händen der Gründer befanden. Für die alten Anteilscheine wurden solche der neuen Unternehmung ausgegeben. Gleichzeitig wurden dem Publikum Prospekte unterbreitet, in welchen die Gewinnmöglichkeiten der neuen Aktiengesellschaft in den glänzendsten Farben geschildert wurden, — zumal der berühmte Financier N. N. selbst den Vorsitz im Aufsichtsrat übernehmen werde —, das neu aufgenommene Kapital sollte zur Erniedrigung der Betriebskosten durch Anwendung der allerneuesten Errungenschaften der Technik verwendet werden, usw. Das Manöver gelang fast regelmässig. Das Publikum sog die neuen Papiere begierig in sich auf, ihr Kurs ging infolgedessen gewaltig in die Höhe, und wenn er seinen mutmasslich höchsten Standpunkt erreicht hatte, luden die Gründer ihre zu einem billigen Preis erworbenen Anteile auch noch auf das Publikum ab. Überdies erhielten sie den Promotorengewinn, d. h. einen Prozentsatz der bei der Neukapitalisierung eingegangenen Gelder. Auf diese Weise sind oft in wenigen Wochen Millionenvermögen erworben worden. Und das Publikum trug den Schaden, ohne aber dadurch klüger zu werden. Mit den technischen Verbesserungen blieb es sehr oft auch nur bei den Versprechungen. und niemand kümmerte sich darum.

So entstanden in jener Zeit viele Grossunternehmungen, welche gar keine wirtschaftliche Daseinsberechtigung hatten, und sich später, namentlich bei herabgehender Konjunktur, als nicht lebensfähig erwiesen. Zuweilen aber erfolgten Vereinigungen auch aus anderen, praktischeren Erwägungen heraus, mit denen der „promoter“ nichts zu tun hatte. Schon in der Holzkohlenära gab es Hüttenwerke, welche ihre eigenen Waldungen besassen; später gliederten sie sich auch Erzgruben an. In anderen Industriezweigen war namentlich die Verbindung von Maschinenfabriken mit Giessereien, Webereien mit Spinnereien häufig. Man machte sich dadurch unabhängiger vom Rohstoff- oder Halbzeuglieferanten. Auch wurde eine gewisse Verteilung des Geschäftsrisikos geschaffen. Verschmelzungen zwecks Betriebsangliederung (Kombination in wagrechter Richtung) waren damals in der Industrie noch selten, überaus häufig dagegen waren sie im Eisenbahnwesen. Allerdings traten hier die Vorteile der Fusion besonders augenfällig in die Erscheinung. Man vergegenwärtige sich einmal die Lage. Sobald sich irgendwo ein neuer Grubendistrikt, eine Ölquelle oder ein kleiner Küstenplatz auftat, bauten sofort drei, vier Bahngesellschaften

eine Strecke dahin. Jede derselben hatte einen Präsidenten, einen Vizepräsidenten, einen Sekretär, einen Schatzmeister, einen Prokuristen, einen Betriebsleiter und ein Heer sonstiger Beamten. Jede hatte ihren eigenen Ausgangs- und Endbahnhof, ihr eigenes Wagenmaterial, welches nicht auf „fremde“ Linien übergehen konnte, da zwischen den Bahnhöfen wettbewerbender Gesellschaften keine Verbindungsgeleise bestanden. Durchgangsgüter mussten also umgeladen werden; allerdings wurde dadurch auch der in umfangreicher Weise betriebene Wagendiebstahl verhindert. Mit der zunehmenden Verdichtung des Bahnnetzes nahm der Wettbewerb immer heftigere Formen an. Ein jeder suchte den anderen zu unterbieten; es entstand mit der Zeit ein verwickeltes System von Vorzugsfrachtsätzen, Geheimtarifen, indirekten Rückzahlungen usw., was zwar dem Versender zugute kam, aber die Gewinne der Bahngesellschaften weit unter die Rentabilitätsgrenze herabdrückte. Zuweilen griff man auch zu drastischeren Mitteln, um dem Gegner zu schaden, indem man seine Brücken zerstörte oder seine Maschinen ausser Betrieb setzte, oder ihm die Kohlenzufuhr abschnitt. (Viele Bahnen verwendeten überhaupt nur Holz als Brennmaterial; weite Waldgebiete im mittleren Westen sind so den Eisenbahnen zum Opfer gefallen.) Es kam vor, dass Güter umsonst befördert wurden, nur um einem Wettbewerber das Geschäft zu entziehen. Die sog. West Shore Bahn, auf dem rechten Ufer des Hudson, wurde lediglich zu dem Zweck gebaut, um die am anderen Flussufer entlang führende New York Central zum Kauf zu zwingen. In der Tat entschloss diese sich nach jahrelangem verlustreichen Kampf, für die West Shore einen sehr viel höheren Preis zu bezahlen, als diese ursprünglich gekostet hatte.[13]) Die wenigsten Bahngesellschaften jener Zeit zahlten Dividen, viele konnten ihren Zinsverpflichtungen nicht nachkommen. Es gab Bahnen, selbst bedeutendere, welche ihre Lokomotiven, ihr Wagenmaterial, sogar ihre Schienen verpfändet hatten, um den Betrieb aufrecht erhalten zu können. Es kam vor, dass das Zugpersonal plötzlich in Streik trat und einen Zug auf offener Strecke stehen liess, weil die Gesellschaft keine Löhne ausbezahlt hatte. Bankerotte von Bahngesellschaften waren so zahlreich wie Neugründungen.

Um der schreienden Unwirtschaftlichkeit dieser Zustände abzuhelfen, stand, wie gesagt, das Mittel der Fusion zur Verfügung; man konnte einen Rivalen auch „auskaufen“, wie im Falle der New York Central und der West Shorelinie; man konnte ferner einen Wettbewerber dadurch unschädlich machen, dass man die Mehrheit seines Aktienkapitals auf irgend eine Weise in seinen Besitz brachte, also durch Effektenbeteiligung; endlich konnte man die Betriebs-

mittel eines Gegners durch einen Pachtvertrag an sich bringen. Versagten diese Mittel, etwa weil man sich über den Kaufpreis oder die Pachtsumme nicht zu einigen vermochte, — der Verschmelzung standen vielfach auch Hindernisse menschlich-psychologischer Art im Wege —, so nahm eben der Kampf auf Leben und Tod seinen Fortgang.

Es gab aber noch einen anderen Ausweg, und die Erwägungen, welche die leitenden Persönlichkeiten dazu geführt haben, mögen etwa folgender Art gewesen sein: Der Wettbewerb hat unsere Bahnen an den Rand des Verderbens gebracht. Es müssen immer wieder neue Anleihen aufgenommen werden, um die Betriebsmittel auch nur dürftig erneuern und die Betriebe aufrecht erhalten zu können; die Zinsverpflichtungen wachsen ins Unerschwingliche, die Frachtraten gehen herab, die Einkünfte schwinden. Und der Versender freut sich. Die Bahnen sind aber nicht des Publikums wegen da (der Ausdruck, in etwas drastischerer Form, wird dem alten Eisenbahnmann Jay Gould zugeschrieben)[14]), sondern dazu, dass sie uns die Kapitalien, welche wir auf sie verwendet haben, angemessen verzinsen. Die Bahnen sollten sich zusammenschliessen und sich gegenseitig verpflichten, die Preise hochzuhalten. Dann wird das Publikum die Kriegskosten bezahlen, ob es will oder nicht.

So entstanden, gegen Ausgang der 70 er Jahre, die Eisenbahnkartelle. Es waren Interessengemeinschaften oder Gewinnbeteiligungskartelle; die Amerikaner nannten sie gentlemen's agreements. Es wurde ein für alle Mitglieder bindender Normaltarif festgesetzt, das Gewähren von Rabatten wurde mit Konventionalstrafen belegt. Die Gewinne wurden susammengeworfen (daher auch die Bezeichnung „pools") und auf die Mitglieder im Verhältnis zu ihren tatsächlichen Leistungen verteilt.

Theoretisch wären diese Kartelle wohl geeignet gewesen, den Wettbewerb auszuschalten und dem Versender gegenüber die natürliche Machtstellung der Bahnen zum Ausdruck zu bringen, aber sie scheiterten vielfach an der Unmöglichkeit, die Richtigkeit der Angaben der einzelnen Mitglieder zu prüfen. Ein jeder hatte den anderen im Verdacht, dass er für seine tatsächlichen Leistungen grösseren Entgelt forderte, als ihm zustand; die kleineren Kartellmitglieder fürchteten immer, zu kurz zu kommen. Vielen dieser Pools erging es wie jener Schuhmacherproduktivgenossenschaft, welche sich gleich bei der ersten Verteilung des gemeinsam eingekauften Leders wieder auflöste, weil jeder behauptete, er habe das kleinste und schlechteste Stück bekommen. Auch konnte die Entrichtung etwaiger Konventionalstrafen nicht erzwungen werden, da das Ge-

setz in einer Kartellvereinbarung eine Beschränkung der Gewerbefreiheit sah (restraint of trade), und somit die Verstösse der Mitglieder nicht klagbar waren. Ein Mitglied konnte also auch jederzeit ohne besondere Erklärung, austreten bezw. sich weigern, seine Geschäftsbücher zur Einsicht vorzulegen. Die wenigsten dieser gentlemen's agreements waren von längerem Bestand, wenn man auch, notgedrungen, immer wieder seine Zuflucht zu der Einrichtung nahm. Individualismus, Mangel an Korpsgeist und demokratische Disziplinlosigkeit sind eben nicht der Boden, in welchem der Kartellgedanke Wurzel fassen und gedeihen kann.

Immerhin machten sich einige Eisenbahnkartelle den Verfrachtern recht unangenehm fühlbar, — namentlich in solchen Gegenden, wo das Eisenbahnnetz noch weniger dicht, die Zahl der Bahngesellschaften also gering war und ihr Zusammenschluss darum leichter bewerkstelligt und aufrechterhalten werden konnte. Dies war namentlich in den Getreidestaaten des Westens und Nordwestens der Fall. Die dortigen Farmer sahen sich den Bahnen gegenüber vor die Wahl gestellt, die von diesen geforderten Frachtsätze zu bezahlen oder ihre Getreideüberschüsse verderben zu lassen. Es entstand die sog. Grangerbewegung, welche eine staatliche Regelung der Frachtsätze und das Verbot der Kartelle forderte. Schon damals beschäftigte sich die öffentliche Meinung mit der Frage der Verstaatlichung der Eisenbahnen; aber erst im Jahre 1887 vermochte es der Präsident Cleveland, die sog. zwischenstaatlichen Handelsgesetze durchzusetzen, wonach die Bahnen unter Staatsaufsicht gestellt und die Kartelle ausdrücklich verboten wurden.

Man wird sich vielleicht darüber wundern, dass die Leiter der amerikanischen Bahnen nicht schon viel früher auf das Mittel des Kartells verfallen sind, da doch eine Eisenbahn mit ihren Zweiglinien ein natürliches Monopol darstellt, und ein Kartell das wirkungsvollste Mittel ist, selbst da die Preise selbstherrlich zu regeln, wo von einem natürlichen Monopol gar nicht die Rede sein kann. Aber einerseits ist, wie wir gesehen haben, der Kartellgedanke kein amerikanisches Gewächs, andererseits war das im Grunde monopolistische Wesen einer Bahn sozusagen durch die Verworrenheit der Verhältnisse verschleiert geblieben. Ein wirkliches Monopol besassen überhaupt nur jene wenigen, einsamen Strecken, welche zwischen den Siedelungen im Mississippibecken und den äussersten Vorposten der Zivilisation am Rande der Wüsten des Südwestens und an den östlichen Hängen des Felsengebirges, eine Verbindung herstellten. Im Osten und im mittleren Westen liefen zahllose Linien wirr durcheinander, sie kreuzten sich — noch dazu schienengleich — auf of-

fener Strecke, wie es gerade kam, und es war den Fabrikanten, welche sich naturgemäss vorzugsweise an den Kreuzungspunkten der Bahnen, nicht aber an den Strecken selbst niederliessen, ein leichtes, eine Bahn gegen die andere auszuspielen und niedrige Frachtsätze zu erlangen. — Das Streben nach monopolistischer Machtstellung war nicht Ursache, sondern Folge der Kartelle. Der Monopolgedanke aber, nun er einmal da war, beherrschte hinfort die Weiterentwicklung des gesamten amerikanischen Wirtschaftslebens.

Zunächst fand das Beispiel der Eisenbahnen eifrige Nachahmer in den Kohlen- und Ölrevieren. Auch hier befanden sich die Dinge in einem nicht weniger chaotischen Zustand als im Eisenbahnwesen: grosse Zahl der Unternehmungen, spekulative Gründungen und Betriebsverschmelzungen, Raubbau und schlechte technische Ausstattung der Betriebe, heftiger Wettbewerb und niedrige Gewinne. Der Monopolgedanke schaffte plötzlich Ordnung, wenigstens zeitweise, aber grössere Bedeutung und längeren Bestand hatte auch hier nur ein einziges Kartell, nämlich die National Refiner's Association, welche auf Betreiben Rockefellers, des Präsidenten der Standart Oil Co. of Ohio, zustandegekommen war. Diese Vereinigung von Ölraffineuren ververfolgte mehrere Zwecke zugleich. Es sollte ein Druck ausgeübt werden: erstens auf die Rohöllieferanten, zweitens auf die Röhrengesellschaften, welche schon damals die Ölgebiete kreuz und quer durchliefen[15]) und sich gleichfalls untereinander bekriegten, drittens auf die Eisenbahnen, welche für den Transport von Öl in Betracht kamen und viertens sollte der Preis für Ölprodukte selbst hochgehalten werden. Hierzu gründete das Kartell eine Gesellschaft, unter dem geheimnisvollen Namen der South Improvement Co., welcher die Aufgabe zufiel, mit den Röhren- und Bahngesellschaften geheime Rabattverträge abzuschliessen. Dieses Verfahren rief jedoch einen solchen Sturm öffentlicher Entrüstung hervor, dass die Gesellschaft aufgelöst wurde, noch ehe sie ihr Geschäft recht begonnen hatte. Zwischen 1873 und 1877 schlossen sich dann auch die Röhrengesellschaften zu einem Kartell zusammen, hauptsächlich zu dem Zweck, den Bahnen für das ihnen zugeführte Öl Vorzugsraten abzuringen und auch den Raffineuren gegenüber eine Monopolstellung zum Ausdruck zu bringen. Der Angriff richtete sich in erster Linie gegen das Rockefellersche Kartell, bezw. gegen dessen Leiter. Dieser antwortete damit, dass er sowohl eigene Röhrenleitungen anlegte als auch eine ganze Anzahl unabhängiger Linien in seinen Besitz brachte, diese zu einer einzigen Gesellschaft, der United Pipe Line Co., verschmolz und das gesamte Rohrnetz nebst zahlreichen Ölbehältern den Rohölproduzenten zu sehr günstigen Be-

dingungen zur Verfügung stellte. Jetzt riefen die Gegner die sog. Tidewater Pipe Co. ins Leben und legten unter grossen technischen Schwierigkeiten eine Leitung über das Alleghenygebirge hinweg bis nahe an die Küste des Ozeans. Rockefeller baute neue Linien nach Cleveland, Buffalo und Pittsburgh und gleichfalls bis ans Meer: nach Bayonne gegenüber New York. Da wurde es den Tidewaterleuten unheimlich. Sie unterbreiteten Herrn Rockefeller einen Vorschlag zur Teilung des Öltransportgeschäftes. Ein Vertrag kam zustande, durch welchen Rockefeller in den Besitz der Mehrheit der Aktien der Tidewater Pipe Co. kam und damit war der Krieg beendigt. Die Standard Oil Co. beherrschte nahezu das gesamte Rohrleitungsnetz im Ölgebiet.

Rockefeller hatte seinen Wettbewerbern gegenüber noch einen anderen Erfolg errungen. Er hatte mit den beiden mächtigsten Eisenbahngesellschaften des Ostens und mittleren Westens, der New York Central Bahn und der Erie-Bahn, Verträge abgeschlossen, worin diese sich verpflichteten, die Produkte der Standard Oil Co. zu billigeren Frachtsätzen zu befördern als die jeder anderen amerikanischen Petroleumraffinerie. Mit diesen Machtmitteln ausgestattet, ging dieser gewiegte Geschäftsmann daran, seiner Gesellschaft die Vormachtstellung in der Ölindustrie zu erobern. Er gründete, da die National Refiners' Association wegen Misshelligkeiten unter den Mitgliedern in die Brüche gegangen war, ein zweites Kartell, die Central Association, aber auf einer ganz neuartigen Grundlage. Die Mitglieder mussten sich nämlich vor ihrem Eintritt bereit erklären, ihre Betriebe an die Standard Oil Co. zu verpachten; sie erhielten dafür, je nach der Leistungsfähigkeit der betreffenden Betriebe, Standardaktien, die auf diese Aktien entfallenden Dividenden bildeten den Pachtzins.[16]) Der Pachtvertrag lautete nur auf eine bestimmte Zahl von Monaten, konnte aber erneuert werden. Die Zahl der Mitglieder war unbegrenzt.

An Stelle der mündlichen und schriftlichen Kartellvereinbarung war also ein rechtlich zulässiger Pachtvertrag getreten. Die Sache erschien aber dem Rechtsbeistand der Standard Oil Co., S. C. T. Dodd, doch nicht ganz geheuer und er machte Herrn Rockefeller, etwa um 1880, den Vorschlag, das Kartell in eine Treuhandgesellschaft umzuwandeln. Danach übergaben die Mitglieder ihre Papiere, welche den Kapitalswert ihrer Unternehmungen darstellten, samt dem Stimmrecht einem Konsortium von Vertrauensmännern („voting trust"), in welchem J. D. Rockefeller den Vorsitz führte. Als Quittung dafür bekamen sie eine entsprechende Anzahl dividendenberechtigter „Trustcertifikate". Im Jahr 1882 erhielt die neue Unternehmung den

Namen Standard Oil Trust, womit der erste echte Trust das Licht der Welt erblickt hatte.

Finanztechnisch ist ein solcher Trust ein so eigenartiges Gebilde, dass es sich wohl verlohnt, dasselbe einen Augenblick näher zu betrachten.

Eine Treuhandgesellschaft — „Trustcompany" — ist keine Aktiengesellschaft; sie ist zwar staatlich inkorporiert, aber sie veröffentlicht keine Geschäftsberichte, sie kann ihre Operationen völlig geheimhalten, der Betrag des Stammkapitals ist in der Inkorporierungsakte nicht angegeben. Die Trustcertifikate berechtigen zwar, wie Aktien, zum Bezug von Dividenden, sie sind auch übertragbar, aber sie haben keinen Kurs, sie stehen ausserhalb der Börse, sie eignen sich schon ihrer geringen Gesamtzahl wegen — der Standard Oil Trust bestand zur Zeit seiner Gründung aus neun Mitgliedern — nicht zu Spekulationszwecken. Ein Trustcertifikat stellt gleich ein ganzes Vermögen dar, denn es bedeutet eben den Wert der betreffenden Unternehmung bei ihrem Eintritt in den Trust. Sie sind also dem Betrage nach verschieden und können darum überhaupt nicht Effekten genannt werden, denn Effekten sind ja Wertpapiere, welche in grossen Mengen generisch gleicher Stücke vorkommen (Sattler). — Ein Trust ist auch keine Fusion, denn die Stammunternehmungen behalten ihre bisherigen Namen, ihre Identität. Sie, nicht der Trust, sind die Rechtspersonen. Ein Trust ist aber gleichwohl kein Kartell, denn die Zentralverwaltung schliesst oder verlegt Betriebe, ohne dass hierzu eine Ermächtigung seitens der eigentlichen Besitzer vonnöten wäre, und sie verteilt Dividenden, deren Höhe nur zu dem Betrag der Trustcertifikate, nicht aber zur wirklichen Leistung der betreffenden Unternehmung in Beziehung steht.

Mit dem Übergang zur Trustform hatte Rockefeller seinen Zweck eigentlich schon erreicht. Über die Art und Weise, wie er seine Vormachtstellung ausnützte, um seine Mitbewerber vollends niederzukämpfen, um, mit einem Wort, den Ölmarkt monopolistisch beherrschen zu können, ist viel geschrieben worden,[17]) aber die meisten dieser Schriften gehören in das Gebiet der chroniques scandaleuses und haben keinerlei wissenschaftlichen Wert.[18]) — Im ganzen sind im Lauf der Zeit etwa 215 Raffinerien in den Besitz der Standardgruppe gelangt und heutigestags besteht nur noch ein Wettbewerber, der dem Trust beharrlich standhält, die Pure Oil Co. — Auch in anderen Gewerben wurde die Trustform dazu benutzt, den grösseren Teil des Wettbewerbes auszuschalten, so insbesondere in der Spiritus-, der Fleischversorgungs-, der Zucker- und Whiskey-Industrie.[19])

Wie gegen die Kartelle, so machte sich auch gegen die Trusts

eine steigende Erbitterung unter den Leuten bemerkbar. Das Volk fürchtete diese geheimnisvollen Organisationen, deren Macht man wohl spürte, aber die man weder sehen noch greifen konnte. In vielen Staaten wurde die Gesetzgebungsmaschine in Bewegung gesetzt, deren Vorgehen schliesslich, um das Jahr 1894, eine Reihe geradezu drakonischer Antitrustgesetze ins Leben rief, welche aber zumeist keinerlei Erfolg hatten. Es wurde nur die Trustform aufgegeben; das Wesen blieb unverändert bestehen. Die Trusts wurden nämlich einfach in Aktiengesellschaften umgewandelt; statt der Trustcertifikate erhielten die Tochtergesellschaften Aktienanteile an der Hauptgesellschaft. Auch das Publikum konnte sich diese Aktien erwerben und darin spekulieren. Die Leitung blieb aber nach wie vor in den Händen einzelner Finanziers. Der Trust war nur eine juristische Person geworden.

Wir müssen nun, bevor wir diesen Gegenstand weiter verfolgen, einige Schritte zurückgehen und den Faden der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung wieder aufsuchen.

Im Jahr 1873 war in New York eine Panik eingetreten, aber schon wenige Jahre später, namentlich infolge vortrefflicher Ernten, begann ein neuer Aufschwung. Der Eisenbahnbau geht jetzt sprungweise vorwärts: 1878 wurden dem Schienennetz 2665 Meilen hinzugefügt, 1880 betrug die Zunahme 6706, 1882 11 569 Meilen. Die ungeheuren Anforderungen, welche eine derartige Ausdehnung der Bahnen an die amerikanische Eisenindustrie stellte, konnte diese bei weitem nicht befriedigen. Die Einfuhr von europäischen Lokomotiven, Waggons, Schienen, Roheisen, Maschinen aller Art wurde in der zweiten Hälfte der 70er Jahre im Durchschnitt auf jährlich 450 Millionen Dollar bewertet. In diese Zeit der Hochkonjunktur fällt, wie wir gesehen haben, die Entstehung der eigentlichen Trusts. Aber im Jahr 1884 erfolgte an der New Yorker Börse wiederum ein Krach und an die Stelle der Hochkonjunktur trat eine langwährende tiefe Depression, während welcher selbst die Trusts wenig von sich reden machten. Handel und Gewerbe und auch das Gründungsgeschäft lagen darnieder. Da trat im Jahr 1890 der hochschutzzöllnerische Mc. Kinley-Tarif in Kraft. Derselbe hatte den ausgesprochenen Zweck, nicht nur die heimische Industrie zu schützen und Industrien, welche bis dahin in den Vereinigten Staaten noch gar nicht vorhanden waren, wie z. B. die Weissblechindustrie, auf amerikanischen Boden zu verpflanzen, sondern den europäischen Wettbewerb überhaupt vom heimischen Markt auszuschliessen. Das letztere gelang allerdings nicht in dem erwarteten Masse. Die amerikanische Industrie war nicht nur in technischer Beziehung der euro-

päischen noch weit unterlegen, sie war auch quantitativ nicht imstande, die immer rascher steigende Nachfrage zu befriedigen. Seit Anfang der 70er Jahre hatte nämlich die Einwanderung immer grössere Dimensionen angenommen. Zwischen 1881 und 1890 hatte dieselbe allein $5^1/_4$ Millionen betragen. Das bedeutet eine jährliche Zunahme von über 500000 Menschen, — die Einwohnerzahl einer Großstadt, — ganz abgesehen vom natürlichen Bevölkerungszuwachs. Man vergegenwärtige sich, welche Anforderungen an die Industrie eines Volkes gestellt werden, wenn es gilt, so ungeheure, ins Land strömende Menschenmengen, im Vergleich mit welchen die einstigen Heere der Völkerwanderung fast klein zu nennen sind, zu ernähren, zu bekleiden, zu behausen und, da die unteren Schichten der amerikanischen Bevölkerung sich in beständigem Fluss befinden, von Ort zu Ort zu schaffen. Hand in Hand mit der steigenden Einwanderung ging naturgemäss eine fortwährende Erweiterung des Weizen- und Maisareals und damit wiederum des Bahnnetzes. Der letztere Umstand kam in erster Linie der Entwicklung der Eisen- und Stahlindustrie zu statten. Die ursprünglich eingleisig gebauten Bahnlinien konnten den ungeheuren Fracht- und Personenverkehr längst nicht mehr bewältigen. Die Bedürfnisse an Lokomotiven, Wagen, Schienen und Brückenmaterial stiegen von Jahr zu Jahr. Die Erhöhung der quantitativen Leistungsfähigkeit der Stahlindustrie im letzten Jahrzehnt des vorigen Jahrhunderts wird auf 25 % geschätzt. Dementsprechend wuchs auch der Bedarf an Erzen. Die gewaltigen Erzmengen, welche alltäglich vom nördlichen Michigan über die grossen Seen nach Cleveland und Pittsburgh wanderten, erforderten zu ihrer Fortschaffung immer mächtigere Lokomotiven, grössere Wagen, schwerere Schienen und Brücken. An Stelle des hölzernen Güterwagens von 15—20 Tonnen Tragfähigkeit trat der eiserne 50 t-wagen, an Stelle der kleinen Holzbarken auf den grossen Seen traten ozeangängige Dampfer von 12000—14000 Tonnen. Der Förder- und Umladeprozess wurde infolge des starken Arbeitermangels und der hohen Löhne immer mehr mechanisiert; mächtige Trockenbagger und elektrisch betriebene Fördervorrichtungen nahmen die Plätze von Mensch und Schaufel. Auch in den Baugewerben wurde das Holz vom Eisen verdrängt, der Eisenbetonbau und der Skyscraper hielten ihren Einzug; ein Wolkenkratzer von nur 25 Stockwerken braucht schon 20000 Tonnen Stahl. Zu alledem kommen die steigenden Bedürfnisse der Landwirtschaft an Maschinen, Geräten und Stacheldraht für Zäune; in dem einen Jahr 1900 wurden 35000 Erntemaschinen verkauft.[20])

Die Maschinenindustrie machte gewaltige Anstrengungen, um

den an sie gestellten Anforderungen sowohl nach Menge wie nach Güte zu genügen; veraltete maschinelle Einrichtungen wurden durch neue, leistungsfähigere ersetzt. Die Elektrotechnik begann ihre Triumphe zu feiern, jeder neu errichtete Hochofen hatte eine gesteigerte Kapazität, um die Jahrhundertwende war die Tagesleistung eines Ofens auf 300 Tonnen gekommen. So erhöhte, in fast geometrischer Progression und in steter Wechselwirkung, die Stahlproduktion die Erzförderung und diese wieder die Stahlproduktion.

II.

Der grossartige Aufschwung der amerikanischen Industrie, insbesondere der Montanindustrie, in den letzten Jahren des vorigen Jahrhunderts wurde noch gefördert einerseits durch eine weitere Erhöhung der Zollschutzmauer, durch den 1897 angenommenen Dingleytarif, andernteils durch überaus günstige Ernten; hat der Bauer Geld, hat's die ganze Welt. Die Panik von 1893 war endlich überstanden, und es begann eine Zeit allgemeinen Wohlstandes und geschäftlichen Erfolgs. Damit hatte sich auch wieder für Wallstreet ein neues Feld der Tätigkeit eröffnet, denn es galt jetzt, die Kapitalien, welche während der schlechten Geschäftsjahre allerorts zurückgehalten worden waren, wieder nutzbar zu machen. Industrielle Neugründungen mehrten sich von Tag zu Tag, die Nachfrage nach Geld seitens der Eisenbahnen und namentlich der Metallindustrien zur Erweiterung und Umgestaltung ihrer Betriebe nahm ungeheure Dimensionen an; die Konzentrationsbewegung, welche infolge der Edelmetallkrise gleichfalls ins Stocken geraten war, kam wieder in regsten Fluss.

Diese Neuentfaltung einer ausgedehnten wirtschaftlichen Tätigkeit seitens der gesamten Nation war aber nicht lediglich in einem Zusammenwirken günstiger äusserer Umstände begründet, sie hatte noch eine andere tiefer liegende Ursache. Mittlerweile hatten nämlich einige scharfsinnige Finanzleute, unter ihnen J. D. Rockefeller, eine Erfindung gemacht. Sie hatten den Landtag des Staates New Jersey veranlasst, ein Gesetz zu machen, wonach die Gründung von Aktiengesellschaften zulässig war, welche weder ein eigenes Sachvermögen besassen, noch irgend ein Gewerbe betrieben, sondern deren Tätigkeit lediglich darin bestand, Effekten beliebiger anderer Gesellschaften zu erwerben und aufzubewahren und die auf diese Effekten entfallenden Dividenden einzusammeln. Dieses neue Gebilde nannte man Holding Company, zu deutsch Effektenhaltungsgesellschaft (Liefmann). Die Aktien einer solchen Gesellschaft kön-

nen von jedermann erworben werden, sie sind dividendenberechtigt, aber nicht stimmberechtigt. Das Stimmrecht ruht vielmehr — und darin unterscheidet sich die Holding Company von der gewöhnlichen Aktiengesellschaft — ausschliesslich im Aufsichtsrat (voting trust). Derartigen Aktien ein Stimmrecht zu verleihen, hätte ja auch gar keinen Sinn. Die Zahl der Anteilhaber beläuft sich auf viele Tausende, und diese könnten von ihrem Stimmrecht schon aus rein praktischen Gründen keinen anderen Gebrauch machen, als es eben einem Vertrauensmann — trustee — zu übergeben, und dieser Vertrauensmann ist eben von vornherein der Aufsichtsrat. Die Holding Company beruht also teils auf dem Grundsatz der Effektenbeteiligung, teils auf dem der Treuhand. Ihr eigentlicher Zweck ist aber die möglichst vollständige Beherrschung eines ganzen Industriezweiges durch eine Gruppe von Finanzleuten, und dieser Zweck ist erreicht, sobald es gelungen ist, die Mehrheit des Aktienkapitals der in irgend einem Industriezweig einflussreichsten Unternehmungen zu erwerben. Die Holding Company bewegt sich also ganz und gar auf dem Boden des Aktienwesens; ihr Zweck ist, wie der des Kartells, ein monopolistischer. Wie wir gesehen haben, war die Effektenbeteiligung zwar schon früher, vielleicht schon zu Anfang der 70 er Jahre angewendet worden, aber nur zu dem unmittelbaren Zweck, einen Nebenbuhler unschädlich zu machen; an die Anwendung der Effektenbeteiligung zur Ausschaltung des Wettbewerbs in einem ganzen Industriezweig dachte man damals noch nicht.

Mit der Holding Company nun war die amerikanische Wirtschaft in die zweite und heutige Phase der Trustbildung eingetreten. Eine der ersten Gründungen dieser Art war die Standard Oil Company von New Jersey. Dieselbe ist gewissermassen eine Erweiterung des alten Standard Oil-Trusts; sie besitzt ausser den Aktien der früheren Rockefellerschen Unternehmungen auch die von etwa 70 anderen Petroleumgesellschaften. Ihr Effektenkapital besteht aus 106 Millionen Dollar Vorzugsaktien und 100 Millionen Dollar gewöhnlicher Aktien; sie hat seit ihrer Gründung eine Jahresdividende von durchschnittlich 40 % bezahlt. — Andere derartige Gründungen folgten Schlag auf Schlag, vorzugsweise in den Metallindustrien — Kupfer, Blei, Zink, Stahl, aber auch in den meisten übrigen Gewerben und ganz besonders im Eisenbahnwesen.[21])

Wenn nun auch allen Trustgründern ein und dasselbe Endziel vorschwebte, nämlich die monopolistische Beherrschung des Marktes, so waren doch die Beweggründe, welche den Anstoss gaben, recht mannigfaltiger Art.

Wie wir gesehen haben, hatten Verschmelzungen früher den

Zweck gehabt, einen Risikoausgleich herbeizuführen, oder den immerwährenden Preisschwankungen im Rohmaterialienmarkt zu entgehen, denn in den Vereinigten Staaten wechseln ja gute und schlechte Zeiten sehr rasch miteinander ab. So war namentlich an der atlantischen Küste die senkrechte Betriebskombination so weit vorgeschritten, dass z. B. im Frühjahre 1883, als man im Westen viele Hochöfen wegen zu hoher Erzpreise ausblasen musste, im Osten der Betrieb aller Orten aufrecht erhalten werden konnte. Allerdings lagen hier Erz- und Kohlengruben und Hochöfen so nahe beieinander, dass die Betriebskombination sehr erleichtert war.[20]) Schon damals erklärte Andrew Carnegie: „Die einzigen Werke, welche mit Nutzen arbeiten, sind diejenigen, welche ihre eigenen Rohmaterialien besitzen". Die Unabhängigkeitsbestrebungen der Eisen und Stahl erzeugenden Unternehmungen ziehen sich wie ein roter Faden durch die gesamte Geschichte der amerikanischen Stahlindustrie. Vollkommen gelungen sind sie aber nur den Carnegieschen Unternehmungen und einigen wenigen Wettbewerbern. Diese besitzen eigene Erzlager bezw. langfristige und günstige Verträge mit den Grubenbesitzern, eigene Kohlenbergwerke, Kokereien, Transportschiffe auf den grossen Seen, Eisenbahnen, Hochöfen und Walzwerke. Sie rechnen nicht mit Preisen, sondern mit Kosten; sie sind vom Rohstoff bis zum Halbzeug ihre eigenen Kunden. Die Erstkosten z. B. betragen für die United Staates Steel Corporation am Hochofen $ 2,30—2,70. für kombinierte Unternehmungen ausserhalb des Trusts $ 3,35—3,65, für nicht kombinierte Unternehmungen schon an der Grube $ 4—5.[20])

Über die Entstehung des Stahltrusts schreibt Levy: „Ende der 90 er Jahre machte sich bei den Fertigfabrikanten überall das Bestreben bemerkbar, ihre Rohprodukte selbst herzustellen. Der Drahttrust wollte Stahlwerke in Milwaukee bauen (Ende 1899), um sich im Westen von der Federal Steel Co. unabhängig zu machen.

Im Pittsburgher Distrikt dachte er das gleiche zu tun, um von den Carnegieschen Werken nicht mehr kaufen zu müssen. Die National Steel Co., welche mit der Tin-Plate Co., der Sheet Steel Co. und der Steel Hoop Co. eng verbunden war, wollte ihre Roheisenproduktion erweitern, um jene Unternehmungen allein mit Halbzeug zu versorgen. Der Röhrentrust fing im Herbst 1900 an, Siemens-Martinwerke zu errichten, um von ihnen Knüppel für seine Betriebe zu beziehen.

Das alles konnten die grossen Produzenten von Halbzeug, die Federal Steel Co. und die Carnegie St. Co., nicht ruhig mit ansehen; ihre Antwort war, dass sie selbst zur Fertigfabrikation übergingen. Sie kündigten an, dass die Röhrenwerke und Blechwalzwerke Walz-

draht- und Drahtwerke errichten. Die Gegner hatten auch keine Reserve; sie hatten immer nur gute Dividenden bezahlt; ihre Reservefonds betrugen durchschnittlich nur 7,3 % des Aktienkapitals. Die Aktien standen gut, weil die Dividenden hoch waren. Ein Kampf mit Carnegie hätte Dividendenausfall und Kursniedergang gebracht; ein Krieg musste verhindert werden. Man musste also Carnegie auskaufen. Carnegie verlangte und erhielt 500 Millionen Dollar in bar. Es waren gute Zeiten und man konnte dem Publikum die Aktien des neuen Riesenunternehmens zu hohen Preisen anbieten. So kam der Einmilliardendollartrust zustande. Man hatte die Rohstoffe, das Halbzeug, die Fertigfabrikate und die Transportmittel.“ [22])

Umgekehrt haben sich auch die Eisenbahngesellschaften Stahlwerke angegliedert, um ihren Schienenbedarf teilweise oder ganz selbst decken zu können. So besitzt die Pennsylvania Eisenbahngesellschaft zwei grosse Stahlwerke, die Penna. Steel Co. und die Cambria St. Co., von denen sie z. B. 1904 118000 Tonnen Schienen bezogen hatte (neben 202000 Tonnen, welche ihr der Stahltrust lieferte).[23])

Im Eisenbahnwesen war, wie erwähnt, die zwingende Notwendigkeit zur Verringerung des Wettbewerbs die Haupttriebfeder bei der Konzentrationsbewegung. v. Halle hat festgestellt, dass im Jahre 1893 allein 75 Bahnen mit zusammen 25375 Meilen Schienenlänge zugrunde gegangen sind. Eine ganze Reihe von Bahnen war aber schon von früher im Konkurs, so dass 1893 36000 Meilen Schienenlänge, fast ein Fünftel des gesamten Bahnnetzes der Vereinigten Staaten, mit 900 Millionen Dollar Nominal-Aktienkapital und etwa $1^1/_2$ Milliarden fundierter Schuld, sich in bankerottem Zustand befanden.[24])

Das waren unhaltbare Zustände, und es ist begreiflich, dass die leitenden Finanzmänner von der neuen Einrichtung der Holding Co. den weitgehendsten Gebrauch machten. Wie weit der Grundsatz der Effektenbeteiligung bei der Vertrustung der Bahnen angewendet worden ist, zeigt am besten eben jene vorerwähnte Pennsylvania R. R. Co. Dieselbe besitzt direkt 11 andere Eisenbahngesellschaften und 2 Stahlwerke, welche auch ihrerseits wieder umfangreiche Effektenhaltungsgesellschaften sind und eigene Eisenbahnen im Besitz haben. Ausserdem gehört zum Pennsylvaniasystem eine Holding Co., die auch wieder 9 Eisenbahngesellschaften unter sich hat. Von diesen wiederum besitzt eine, die sogenannte Big Four, den grössten Teil von 4 anderen Eisenbahngesellschaften. Im ganzen gehören zum Pennsylvaniasystem: 31 Eisenbahngesellschaften, 2 Stahlgesellschaften, 5 Kohlenbergbaugesellschaften, 2 Brückenbaugesellschaften und eine Holding Co. Dieses System umfasst etwas über 11000 Meilen und hatte in dem

einen Jahr 1904 nicht weniger als 235 Millionen Dollar Bruttoeinnahmen.

Zur Pennsylvaniagruppe gehört aber weiter das Baltimore- und Ohiosystem mit 4000 Meilen, 9 kleineren Bahngesellschaften und einer Kohlengesellschaft. Das dritte angegliederte System ist die Norfolk und Western mit 1874 Meilen, und 2 Untergesellschaften. Alle Eisenbahnen der Pennsylvaniagruppe sind ausserdem noch an mehreren Dutzend Bahngesellschaften anderer Systeme beteiligt.[25])

In ähnlicher Weise sind alle übrigen Bahnen der Vereinigten Staaten auf dem Wege der Effektenbeteiligung in einzelne grosse Gruppen vereinigt worden, welche auch ihrerseits wieder „in freundschaftlichen Beziehungen" zueinander stehen. So fanden die verderblichen Tarifkriege um die Jahrhundertwende im wesentlichen ihr Ende.

In sehr vielen Fällen aber — die Gegner der Trusts behaupten sogar bei der Mehrzahl — erfolgte die Vertrustung eines Industriezweigs aus rein spekulativen Beweggründen. Die massgebenden Finanzmänner hatten von Anfang an erkannt, dass mit der effektenkapitalistischen Zusammenfassung von Unternehmungen an Stelle der bloss vertragsmässigen, wie beim Kartell oder der Treuhandgesellschaft, grosse private Gewinne erzielt werden konnten, dass die Bildung einer Effektenbeteiligungsgesellschaft eine vorzügliche Handhabe war, um dem spekulationslustigen amerikanischen Publikum das Geld aus der Tasche zu locken. Ferner bot die Effektenbeteiligung ein Mittel, um Effektentransaktionen und Bilanzverschiebungen vornehmen zu können. „Besitzt eine Gesellschaft," sagt Liefmann, „die Mehrheit des Aktienbesitzes einer anderen, so kann sie leicht irgendwelche Vermögensstücke dem Konto der anderen zuschieben und in deren Bilanz verschwinden lassen. Durch gegenseitige Forderungen und Schulden können dann die tatsächlichen finanziellen Verhältnisse verdunkelt, die Bilanzen undurchsichtig gemacht werden."[26])

So kam es, dass das Konzentrationsprinzip viel weiter ausgedehnt wurde, als im allgemeinen volkswirtschaftlichen Interesse erforderlich war. Auch Grunzel kommt zu dem Schluss: „Die Trusts dienten viel häufiger einem Bedürfnis der Spekulation als der Industrie."[27])

Die bisher angeführten Beweggründe zur Vertrustung einer Industrie waren durchweg wirtschaftlicher bezw. kaufmännischer Art; das Vehikel, dessen man sich bediente, um zum Ziel zu gelangen, war das Effektenwesen. Es fragt sich nun, ob die Entwicklung der amerikanischen Industrie auch ohne das Institut der Aktiengesellschaft zum Trust geführt hätte. Da hätte zunächst das Mittel der Fusionierung zur Verfügung gestanden. Auf den ersten Blick erscheint die

Verschmelzung zweier Privatunternehmungen oder Teilhabergesellschaften als eine überaus einfache Sache. Es bedarf lediglich der Bereitwilligkeit der betreffenden Besitzer. In Wirklichkeit ist dieselbe aber doch mit erheblichen Schwierigkeiten, teils persönlicher, teils finanzieller Art, verbunden, zumal in den Vereinigten Staaten. In Europa tritt ja der Fall häufig ein, dass ein Besitzer seine Unternehmung abgibt, weil er sich vom Geschäft zurückzuziehen wünscht, um in Ruhe seinen Lebensabend geniessen zu können. Der Amerikaner aber zieht sich nicht vom Geschäft zurück, er fühlt kein Ruhebedürfnis. Vom Rentnerstaat, etwa nach französischem Muster, ist die Union noch weit entfernt. Der Amerikaner sucht sich beizeiten einen tüchtigen Teilhaber, um so das Fortbestehen seiner Unternehmung auch über seinen eigenen Abgang hinaus zu sichern. Auch wird es begreiflicherweise einem Mann schwer, eine Unternehmung, welche er von seinen Vätern übernommen und in der er gross geworden ist, oder welche er selbst gegründet und nach Mühen und Sorgen zur Blüte gebracht hat, in fremde Hände übergehen zu lassen, — obschon derartige sentimentale Erwägungen mehr auf europäische Verhältnisse passen und dem kühlen Verstand des Amerikaners ferner stehen, — mitsprechen tun sie immerhin. Auch Stolz und selbst kleinliche Beweggründe fallen zuweilen mit in die Wagschale. Im allgemeinen erfolgen Fusionen von Privatunternehmungen jenseits des Ozeans nur auf dem Zwangsweg. Bei scharfem Wettbewerb tritt das Gesetz des survival of the fittest in Kraft, der Unterlegene muss dem Sieger „ausverkaufen“ oder dem Zwangsvollstrecker die Türe öffnen.

Weit grösser noch sind die finanziellen Schwierigkeiten, welche sich einer Verschmelzung von Privatunternehmen entgegenstellen. Bei einer Aktienunternehmung bilden die ausstehenden Effekten einen wenigstens annähernden Maßstab nicht nur für den wirklichen Wert des Sachvermögens, sondern auch für dessen Ertragsfähigkeit, den Kredit und sonstige ideelle Werte. Bei der Privatunternehmung hingegen bilden die Angaben des Besitzers über die Rentabilität, die Schätzung des Wertes des Sachvermögens durch Sachverständige, sowie die nicht immer unparteiischen Urteile von Rohstofflieferanten und Gläubigern die einzigen Grundlagen für ein Übereinkommen über den Kaufpreis. Darum finden sich auch in der jüngsten Geschichte der amerikanischen Konzentrationsbewegung zahlreiche Fälle von Konsolidierungen, wo die Gründer mit den Einzelunternehmern gar nicht erst in Verhandlung traten, sondern sie von vornherein von der Verschmelzung ausschlossen und sie hernach durch die Kampfmittel rücksichtslosen Wettbewerbs mürbe zu machen suchten.

Gewiss hätte eine allmähliche Konzentration zwecks Verringerung

des Wettbewerbs auch ohne das Aktienwesen stattgefunden, aber der Vorgang wäre ein überaus langsamer gewesen. Und das Mittel der Kartellierung war, wie oben dargetan, nicht anwendbar.

(Natürlich ist das Wirtschaftsleben einer Nation abendländischer Kultur im 19. Jahrhundert ohne Aktienwesen gar nicht denkbar. Die obige Betrachtung sollte nur den Zweck haben, die grosse Bedeutung desselben für die Entwicklung zum Trust nochmals hervorzuheben.)

Viele wirtschaftliche Entwicklungsvorgänge finden erst dann ihre volle Erklärung, wenn man auch die jeweiligen Arbeiterverhältnisse mit in den Kreis der Betrachtung zieht.

Die amerikanische Arbeiterfrage unterscheidet sich in erster Linie dadurch von der europäischen, dass sich das dortige Arbeiterheer nicht wie in der alten Welt aus den eigenen Volkskreisen, sondern von aussen her ergänzt. Überdies ist der Ersatz niemals ausreichend gewesen; von jeher war der Arbeitermangel in der Union sozusagen endemisch. Dies war besonders in den alten Küstenstaaten fühlbar, als etwa um die Mitte der 30 er Jahre die Industrie fast plötzlich und unvermittelt eine grosse Ausdehnung annahm. Nicht die europäischen Einwanderer waren es, welche in jener Zeit den mittleren Westen bevölkerten, sondern die alteingesessene Einwohnerschaft des Ostens. Die Arbeiter — meist zur Familie des Eigentümers gehörig —, welche bisher die Webstühle Neu-Englands bedient und in den Bergwerken oder Maschinenfabriken von New York und Pennsylvanien ihr Brot gefunden hatten, verliessen scharenweise ihre Heimstätten, um in den fruchtbaren Niederungen des Mississippigebiets billiges Land zu kaufen, bessere Lebensbedingungen zu finden; auch die junge Industrie des Westens lockte die gelernten Arbeiter aus den Seestaaten mit hohen Löhnen. An ihre Stelle traten Ankömmlinge vornehmlich irischer Herkunft, denn die angelsächsische Einwanderung nahm in dem Masse ab, als die Lebensverhältnisse der englischen Industriearbeiter sich besserten, und mit der Aufhebung der Kornzölle liess sie ganz nach. Die Iren aber besassen zur Beaufsichtigung von Maschinen weder Talent noch Neigung; sie wandten sich den dienenden Berufen zu; auch beim Bau der Eisenbahnen fanden sie vielfach Verwendung. So war es um den östlichen Arbeitsmarkt zeitweise recht übel bestellt, und es ist keineswegs ein Zufall, dass mit den Menschen arbeitssparende Maschinen in grosser Zahl aus Europa eingeführt wurden. In jenen Jahren erblickten auch die ersten selbsttätigen Werkzeugmaschinen das Licht der Welt. Man kann daher die Konzentrationsbewegung der damaligen Zeit zum Teil auf den Umstand zurückführen, dass

es angesichts des europäischen Wettbewerbs und des Mangels an technisch geschulten Arbeitern unumgänglich nötig war, die Arbeitsverfahren nach Möglichkeit zu mechanisieren. Viele finanziell schwächere Unternehmungen sind damals aus dem wirtschaftlichen Wettlauf ausgeschieden. Die Verhältnisse besserten sich erst, als Deutschland und die skandinavischen Länder den Hauptbestandteil der amerikanischen Einwanderung stellten. Dass die Industrien Philadelphias, Pittsburghs und Cincinnattis deutschem Fleiss und deutschem Erfindungsgeist viel zu danken haben, wird von den Amerikanern unumwunden anerkannt. Ein grosser Teil der deutschen Ankömmlinge wandte sich aber gleichfalls nach Westen (St. Louis) und nach Nordwesten (Milwaukee); sie wurden Farmer, während die Skandinavier von den Zwillingsstädten Minneapolis und St. Paul aus die nördlichen Getreidestaaten besiedelten. So blieb in den Industriebezirken des Ostens und des mittleren Westens die Nachfrage nach brauchbaren Fabrikarbeitern nach wie vor grösser als das Angebot, was in den hohen Löhnen augenfällig zum Ausdruck kam; zweifellos waren in der Union die Industriearbeiter bis in die letzten Jahrzehnte des Jahrhunderts hinein wirtschaftlich besser gestellt als ihre europäischen Genossen.

Woraus erklärt sich nun die tiefe Unzufriedenheit der amerikanischen Arbeiterklasse mit der bestehenden Ordnung, die Häufigkeit und Leidenschaftlichkeit der dortigen Lohnkämpfe?

Die Arbeiter erkannten sehr bald, dass sie auf dem Gebiet der Kranken- und Unfallversicherung und der Altersversorgung weder von den Arbeitgebern, noch vom Staat irgendwelche Unterstützung zu erhoffen hatten. Sie waren also auf Selbsthilfe angewiesen, und der Zusammenschluss in straff organisierte Gewerkschaften erfolgte in der Union sehr früh, im allgemeinen früher als auf dem europäischen Festland. Die Notwendigkeit der Selbsthilfe wurde noch erhöht durch die Rücksichtslosigkeit, mit welcher die Arbeiter infolge der Einführung automatisch arbeitender Maschinen und der plötzlichen Schliessung ganzer Betriebe, wie sie die Konzentrationsbewegung mit sich brachte, aufs Pflaster geworfen wurden. Der Anblick der grossen, von manchem Unternehmer erworbenen und oftmals allzu offen zur Schau getragenen Reichtümer, sowie unverdaute sozialistische Lehren europäischer Herkunft über den Anteil der Arbeit an der Ware führten zu immer heftiger aufgestellten und vielfach mit Gewalt durchgesetzten Forderungen höherer Löhne und kürzerer Arbeitszeit. Dazu kam schliesslich das monopolistische Bestreben der Gewerkschaften, das Verhältnis von Arbeitsangebot und Nachfrage selbständig und wenn nötig gewaltsam zu regeln, das Verlangen nach

Abschaffung des „open shop“, wonach dem Arbeitgeber das Recht abgesprochen wurde, nichtorganisierte Arbeiter in seinen Betrieben anzustellen. Dieser Kampf um die geschlossene oder offene Werkstätte wurde in den beiden vergangenen Jahrzehnten noch verschärft durch eine immer ausgesprochener zu Tage tretende Änderung im Typus der einwandernden Arbeiter. Diese kamen nämlich mehr und mehr aus Südosteuropa, Russland und Kleinasien, sowie aus China; sie verschlechterten die Lohnverhältnisse und mehrten die Massen der Nichtorganisierten. Auch mit anderen übertriebenen und zum Teil ganz unausführbaren Forderungen traten die Gewerkschaften an die Arbeitgeber heran, so dass diese sich in wachsendem Masse genötigt sahen, den Bedarf an menschlicher Arbeit durch eine möglichst weitgehende Anwendung selbsttätiger Maschinen herabzumindern und sich auch ihrerseits in Verbände zum gemeinsamen Schutz ihrer Interessen zusammenzuschliessen. „Auch Arbeiterstreiks dienen dem Fortschritt der Technik, wenn auch nicht unmittelbar“ (v. Schultze-Gävernitz).

Die Erkenntnis, dass ein Trust besser imstande sein würde, sich den mächtigen Arbeitergewerkschaften gegenüber seiner Haut zu wehren, als eine grosse Zahl von Einzelunternehmungen, mag wohl zuweilen das Konzentrationsbedürfnis gefördert haben; eine hervortretende Rolle hat dieser Faktor beim Vertrustungsvorgang jedenfalls nicht gespielt. Von Bedeutung ist nur die durch die Haltung der Gewerkschaften hervorgerufene Mechanisierung der Herstellungsprozesse, was wiederum eine Vermehrung der Grossbetriebe auf Kosten der wirtschaftlich Schwächeren nach sich zog. Die Arbeiterschaft beeinflusste also den Konzentrationsvorgang nur mittelbar, auf dem Umweg über die Technik.[28])

Ein zweiter und bedeutenderer Weg zum Trust führt auf der Grenze zwischen Wirtschaft und Politik, auf dem Gebiet der Zollgesetzgebung.

Bis in die zweite Hälfte des vorigen Jahrhunderts hinein war unter den amerikanischen Nationalökonomen die Ansicht vorherrschend, die weltwirtschaftliche Aufgabe der Union bestehe darin, die Völker der alten Welt mit Nahrungsmitteln und Rohmaterialien zu versorgen und dafür von ihnen Fertigfabrikate einzutauschen. Sie standen noch ganz unter dem Einfluss der Lehren der englischen Kolonialpolitiker. Auch das Volk schien diese Ansichten zu teilen; es wandte sich vorzugsweise dem Ackerbau zu und dachte nicht an die Möglichkeit, die zum Teil hochentwickelten europäischen Industrien auf den heimischen Boden zu verpflanzen, zumal die fortgesetzten Schwierig-

keiten der neuenglischen Textilindustrie trotz des Zolles auf englische Baumwollwaren allen offenbar waren. So konnte die europäische Einfuhr jahrzehntelang ungehindert die Tore passieren. Mit der Zeit aber überzeugte man sich von der Irrtümlichkeit der „Kolonialtheorie". Die Baumwolle der Südstaaten war allein nicht imstande, die Kosten der Einfuhr zu bestreiten und die wenigen Verkehrswege im Norden genügten nicht, genügend Erz und Kohlen und den Getreideüberschuss des mittleren Westens zur Küste zu schaffen und die rasch wachsende Bevölkerung mit den nötigsten Industrieerzeugnissen zu versorgen. Man musste daran denken, den grösseren Teil der Bedürfnisse an Maschinen und anderen hochwertigen Fertigfabrikaten selbst zu decken, wenn die Handelsbilanz nicht dauernd ungünstig bleiben sollte. Es trat ein Umschwung ein im volkswirtschaftlichen Denken der leitenden Männer und im Jahr 1846 wurde der Grundstein zur amerikanischen Zollmauer gelegt, eine Massnahme, welche in der Tat sogleich ein mächtiges Aufblühen der Gewerbe zur Folge hatte. Eine ähnliche Wirkung hatte auch der hohe Kriegstarif von 1864; die Union begann nicht nur Ackerbau-, sondern auch Industrieerzeugnisse auszuführen, und im Jahr 1880 hatte man bereits ein Aktivsaldo von 269 Millionen Dollar zu verzeichnen.[29]) Die Erfolge der Schutzzöllner erhöhten das ohnedies stark entwickelte Volksbewusstsein der Amerikaner und brachten den Grundsatz von der internationalen Arbeitsteilung vollends in Misskredit. An seine Stelle trat die imperialistische Forderung, die Union müsse sich vom Ausland nicht nur gänzlich unabhängig machen, sie müsse auch alle Märkte der Welt erobern und alle Völker müssten ihr tributpflichtig werden. Ja, nicht nur fremde Waren, auch fremde Arbeiter sollten von den amerikanischen Gestaden ferngehalten werden (contract labor law), man forderte den Schutz der heimischen Arbeit im weitesten Sinne.[30]) Ein Niederschlag dieser Stimmung war der Mc. Kinley-Tarif von 1890 und hernach der Dingley-Tarif von 1897, durch welche die Zölle so hoch geschraubt wurden, dass eine Einfuhr bis auf wenige Gewürze, welche die Sonne dem amerikanischen Boden nicht zu entlocken vermag, unmöglich gemacht schien.

Zweifellos steht das Aufhören der Depression der 90 er Jahre und der Beginn der allgemeinen Vertrustung der amerikanischen Industrie im Jahr 1898 mit dem Inkrafttreten des Dingley-Tarifs im engsten Zusammenhang. Die Vertrustung hätte zwar auch ohne schutzzöllnerische Massnahmen ihren Fortgang genommen, aber durch die Verwirklichung der Träume der Protektionisten war das Ziel der industriellen Konzentrationsbewegung, nämlich die monopolistische Beherrschung des Binnenmarktes, plötzlich in greifbare Nähe gerückt.

Rasch und unaufhaltsam verbreiteten sich die Trusts über das Land, Wassermassen gleich, die einen Damm durchbrochen haben, und nicht ganz mit Unrecht sagte der Zuckerkönig Havemeyer: „Der Schutzzoll ist die Mutter der Trusts".

Die Grenze, welche sich zwischen dem Gebiet der Wirtschaft und dem der Technik hinzieht, ist bisweilen so verschwommen, dass wir dieselbe während des ersten Teils unserer Ausführung mehrfach fast unbewusst überschritten haben. In der Entwicklung der Industrie eines Landes sind eben die wirtschaftlichen und technischen Vorgänge so eng miteinander verknüpft, dass es nicht immer möglich ist, sie getrennt zu behandeln. Immerhin lässt sich hier noch eine Anzahl von Ursachen aneinanderreihen, welche ausgesprochen technischer Art sind und welche selbst ohne das Hinzutreten anderer Umstände genügt hätten, schliesslich eine Vertrustung des betreffenden Industriezweiges herbeizuführen.

Schon sehr früh fühlten die amerikanischen Fabrikanten das Bedürfnis, die quantitative Leistungsfähigkeit ihrer Betriebe zu vergrössern. Der Satz „Je grösser der Betrieb, desto geringer die Gestehungskosten" stammt schon aus der Kindheit der englischen Textilindustrie und hat von dort aus die Runde durch die Welt gemacht. Er bildete gewissermassen den Ausgangspunkt für das „Streben zum grösseren Betrieb"[42]) und dieses Streben förderte zunächst sowohl die Kraftmaschinenindustrie wie die Maschinenindustrie überhaupt, indem jene immer grössere Dampfkessel und Dampfmaschinen auf den Markt bringen, diese die Zahl der monatlich fertiggestellten Maschinen stetig erhöhen musste. Mit der Grösse der Betriebe aber steigen die Anlagekosten, was wiederum, da das für industrielle Zwecke verfügbare Gesamtkapital ja immerhin begrenzt ist, eine Verminderung der Zahl der selbständigen Unternehmungen zur Folge hatte. Je geringer nun die Zahl der Wettbewerber, desto geringer sind auch die Schwierigkeiten, welche sich der schliesslichen Konsolidierung aller entgegenstellen[43]), — ein Satz, der in der Vorgeschichte fast aller amerikanischen Trusts seine Bestätigung findet.

Aber nicht nur die wachsende Grösse der Betriebe, auch der technische Fortschritt selbst wirkte beschleunigend auf den Konzentrationsvorgang. Der Direktor des amerikanischen Census S. N. North sagt von der Baumwollindustrie: „Die häufige Notwendigkeit, die technische Ausrüstung der Betriebe zu erneuern, weil sie veraltet war und dem ausländischen Wettbewerb nicht länger Widerstand leisten konnte, war die Ursache, dass die Textilindustrie immer mehr in die Hände von grossen Korporationen gelangte"[44]).

Die Ausstattung einer modernen Baumwollspinnerei erfordert ohnehin schon ungeheure Kapitalien und gerade in diesem Industriezweig hat die Technik ausserordentliche Fortschritte gemacht. Vor allem suchte sie die Leistungsfähigkeit der einzelnen Maschine ständig zu vergrössern; noch 1875 hatte der durchschnittliche Selfactor 72 Dutzend Spindeln, Ausgang der 90 er Jahre waren es deren bereits 88.[45]) Das Schritthalten wird so nur den ganz grossen Unternehmungen möglich sein, die kleineren bleiben zurück, bis sie schliesslich ausscheiden oder in ihren mächtigen Rivalen aufgehen.

Dieselbe Erscheinung trat in der Weissblechindustrie zutage. Die Notwendigkeit der Verringerung der Arbeitskosten hatte zur Folge, dass die Vorrichtungen zum Beizen und Baden der Platten, zum Glätten, Verzinnen, Abbürsten und Ölen der Bleche von Grund aus umgestaltet und automatisiert wurden. Im Jahr 1890 war in den V. St. eine Weissblechindustrie überhaupt noch nicht vorhanden; sie wurde erst durch den Dingley-Tarif auf amerikanischen Boden verpflanzt, 1900 bestanden bereits 66 Firmen; eine davon war der inzwischen aus 38 Wettbewerbern entstandene Weissblechtrust (Am. Tin Plate Co.). Im Jahr 1904 zählte der Trust (seit 1901 zum Stahltrust gehörig) 265 Betriebe, die Wettbewerber zusammen nur 110.[46])

Sehr klar tritt der technische Fortschritt als Ausgangspunkt der Betriebskonzentration, und diese als Ausgangspunkt der Vertrustung, in der Tabakindustrie zutage. Als zu Beginn der 80 er Jahre die Zigarettenmaschine auf den Plan trat, bestand die Zigarettenindustrie aus einer Legion von Kleinbetrieben. Nur wenige waren imstande, die hohen Patentbenutzungsgebühren aufzubringen, welche von den Erfindern gefordert wurden, diese wenigen erhielten dadurch aber sofort ein so grosses Übergewicht über ihre Konkurrenten, dass einer immer wachsenden Zahl der letzteren der Atem ausging. Im Jahr 1876 betrugen die Arbeitskosten für eine bestimmte Zigarette 96,5 Cts. pro 1000 Stück, 1895 bei ziemlich unveränderten Lohnsätzen nur mehr 8,1 Cts. pro 1000. Diese Zahlen erklären zur Genüge die missliche Stellung der Unternehmer, denen die Benutzung der Maschine versagt war. Schon 1884 war die Leistungsfähigkeit einer einzigen „Bonsackmaschine“ 120 000 Zigaretten pro Tag, also etwa 50 mal soviel, als ein guter Zigarettenmacher mit seinen Händen zuwege bringen kann. Im Jahr 1890 hatten 5 Grossunternehmungen nicht weniger als 90 % der gesamten Zigarettenfabrikation inne, „und es war daher die Vertrustung nach einem heftigen und verlustreichen Wettbewerb dieser Firmen durch die geringe Zahl der Konkurrenten sehr erleichtert“ (Levy). Ähnlich stand es zu Ende

der 90 er Jahre in den anderen Zweigen der Tabakindustrie. 1897 betrug die Gesamtproduktion von Kau-, Rauch- und Schnupftabak 299 Millionen Pfund und diese verteilten sich auf die stattliche Zahl von 2001 Betrieben, aber 80% fielen nur auf 12 Betriebe, von denen ein jeder mindestens mehr als 5 Millionen Pfund herstellte. Die Vertrustung setzte ein mit der Gründung der Am. Tobacco Co. im Jahr 1890. In ihr sind nach und nach 250 Gesellschaften aufgegangen, und das Anlagekapital ist von 25 Millionen auf etwa 316 1/8 Millionen Dollar gestiegen. In der Zigarrenfabrikation dagegen, wo der Maschinenbetrieb in nur ganz geringem Masse Anwendung finden kann, ist die Stellung des Trusts auch heute noch eine durchaus unbedeutende.[47])

In der Schienenindustrie war die Einführung des Bessemer Verfahrens der Hauptausgangspunkt der Konzentrationsbewegung. Die Angliederung eines Walzwerkes an das Bessemerwerk ist eine technische Notwendigkeit, denn durch diese Kombination ist der grosse Vorteil geboten, die Blöcke gleich in einer Hitze zu Schienen auszuwalzen. Andere technische Fortschritte, wie die weitestgehende Verwendung hydraulischer und später elektrischer Kranen, die Verbesserung der Walzenstrassen usw. haben den gesamten Schienenherstellungsprozess fast gänzlich automatisiert und die quantitative Leistungsfähigkeit ungeheuer gehoben. Im Jahr 1900 wurden von einem amerikanischen Schienenwerk in 2 1/2 Tagen ebensoviele Schienen hergestellt als zehn Jahre zuvor in einer ganzen Woche.[48]) Eine Folge der durch die technischen Verhältnisse bedingten Massenhaftigkeit der Schienenherstellung war wiederum die, dass die kombinierten Stahl- und Walzwerke, um ihren Bedarf an Roheisen befriedigen zu können, sich nicht nur Hochofenanlagen, sondern auch Erz- und Kohlengruben und Transportgesellschaften angliederten. „Die Entwicklung der letzten Jahre," sagt der amerikanische Census vom Jahr 1890, „ist eine solche der Konzentration der Schienenindustrie in wenigen Unternehmungen von grosser Leistungsfähigkeit gewesen. Die Schienenproduktion ist in einem Umfang von einigermassen ansehnlicher Bedeutung nur mehr in solchen Werken möglich, welche für den Bezug billiger Rohmaterialien günstig gelegen sind und die besten Methoden des Herstellungsprozesses anwenden." Und an anderer Stelle: „Die Entwertung von Kapital in der Stahlschienenindustrie während der letzten Dekade infolge der Verbesserung mechanischer Vorrichtungen ist ausserordentlich gross gewesen und kostspielige Maschinen waren oft wertlos geworden, lange bevor sie abgenützt waren." Die natürliche Folge war ein fortgesetztes Ausscheiden finanziell schwacher Unternehmungen und ein überaus

scharfer Wettbewerb zwischen den wenigen Überlebenden. Heute sind es nur noch fünf grosse Unternehmungen, welche in den Vereinigten Staaten Stahlschienen herstellen: der Stahltrust, die Lackawanna Steel Co., die Cambria St. Co.; die Penna St. Co., die Colorado Fuel, C. & J. Co., alle übrigen Werke verfertigen nur leichte Schienen und besondere Arten. — Ganz ähnlich verlief der Konzentrationsvorgang in der Profileisenindustrie. Wie bei der Schienenerzeugung wurde auch hier die Lage der reinen Werke, also solcher, welche keine eigenen Stahlwerke besassen und ihr Halbzeug auf offenem Markte kaufen mussten, immer misslicher. Zu Anfang des Jahrhunderts waren Blöcke (ingots) überhaupt keine marktgängige Ware mehr.

Eine wichtige Rolle spielte ferner die Beschaffenheit der Erze beim Vertrustungsvorgang. So standen z. B. der Carnegie Steel Co. und der Illinois Steel Co. nur die Erze der sog. Mesabi-Gruben zur Verfügung. Diese waren zwar hochwertige phosphorarme Erze, aber sie waren zu pulverförmig, um für die Verhüttung unmittelbar brauchbar zu sein. Diese Unternehmungen mussten also Erze gröberer Struktur zukaufen, um sie ihren eigenen Erzen beimischen zu können, ein Mißstand, der erst durch die Bildung des Stahltrusts gehoben wurde. Ebenso besass die National Steel Co. wertvolle phosphorarme Erze, welche sie bei der Herstellung von Thomas-Roheisen mitverwendete. Nach ihrem Eintritt in den Stahltrust lieferte dieser ihr für ihren basischen Prozess Erze billiger Art, während der Trust die hochwertigen Erze der National Steel Co. fortan in seinen Bessemerwerken verbrauchte.[49])

Endlich sei an dieser Stelle auch noch der Kammgarntrust erwähnt, welcher gegründet wurde, „weil die Anfertigung derselben Art von Waren seitens verschiedener Unternehmungen das Geschäft schädigte,“ anstatt dass jede eine besondere Qualität anfertigte (Spezialisation)[50]), und des Badewannentrusts, dessen Mitglieder der gemeinsamen Kontrolle durch ein Patent unterstehen. Aus ähnlichen Gründen entstand auch ein Zementtrust. Eine Anzahl Finanzleute hatten in dem Alleinbesitz gewisser Patente ein Mittel entdeckt, alle grösseren Portlandzementwerke zum Zusammenschluss bewegen und dadurch den Zementmarkt monopolistisch beherrschen zu können. In der Tat kam auch eine Konsolidation zustande. Mittlerweile aber war die Gültigkeit der Patentrechte von einem mächtigen, dem Stahltrust angegliederten Aussenseiter bestritten worden, und die Gerichte entschieden sich zu seinen Gunsten. Damit ging der Zementtrust wieder in die Brüche.

III.

Wir erblicken also in den amerikanischen Trusts das vorläufige Endglied von Entwicklungsvorgängen, deren Ausgangspunkte teils auf wirtschaftlichem, teils auf zollpolitischem, teils auf technischem Gebiet gelegen haben. Zweifellos waren aber die Gründe, welche bei der Vereinheitlichung bestimmter Industriezweige mitgewirkt haben, vorzugsweise finanzieller und nur zu einem geringen Teil technischer Art. Manche Trusts verdanken ihr Dasein sogar ausschliesslich finanziellen Entstehungsursachen und es dauerte geraume Zeit, bevor sie sich über ihre Rolle als wichtiges Glied des Wirtschaftskörpers klar wurden, und bevor sie sich entschliessen konnten, der Technik die Hand zu reichen. Liefmann sagt einmal: „Für die technische Vereinheitlichung, auf die hin man das Publikum zur Aufnahme der stark überkapitalisierten Effekten der Holding Co. zu veranlassen wusste, geschah in der Regel nichts. Und so muss man sich hüten, den oft betonten Vorzug der Trusts vor den Kartellen, dass sie auch die technischen Verhältnisse der Unternehmungen vereinheitlichen und verbessern, zu verallgemeinern.“ [31])

Diese Erkenntnis ist nicht überraschend. Wir Europäer sind zwar gewohnt, im Amerikaner den Techniker par excellence zu erblicken und fest an das Dogma von der Überlegenheit der amerikanischen Technik zu glauben. Und dieses Dogma wird immer von neuem gefestigt durch die begeisterten Berichte von Amerikafahrern, welche sich durch die Riesenhaftigkeit der dortigen Bauwerke und technischen Anlagen, durch die Massenhaftigkeit der Gütererzeugung haben verblüffen lassen und unbewussterweise Quantität für Qualität genommen haben. In Wirklichkeit ist der Amerikaner sehr viel mehr Kaufmann als Techniker und als Kaufmann wieder mehr Spekulant als Wirtschafter. Über die Rückständigkeit der nationalökonomischen Wissenschaft in der Union und über den Mangel an Verständnis für volkswirtschaftliche Fragen auch bei sonst hochgebildeten Amerikanern, ja selbst bei leitenden politischen Persönlichkeiten, ist

schon viel geklagt worden. Diese Mängel treten im industriellen Leben vielfach zutage. Die Unerschrockenheit und der Wagemut, welche die Amerikaner der Kolonialzeit kennzeichneten, sind noch nicht geschwunden, nur die Form der Betätigung ist eine andere geworden. Wie der einstige Pionier mit Weib und Kind und Hausrat in die Unsicherheit der Wälder und Prärien des Westens gezogen war, sich ein neues Heim zu gründen, so setzt der Amerikaner von heute sein Vermögen auf eine einzige Karte, um mit einem Schlage viel zu gewinnen oder alles zu verlieren. „Wir sind ein Volk von Spielern," hat ein amerikanischer Soziologe gesagt, und unverwüstlicher Optimismus ist des Yankees bewundernswerteste Eigenschaft. In keinem Industrieland gibt es so viele leichtsinnige Neugründungen wie in den Vereinigten Staaten, und in keinem so viele Zusammenbrüche. Die Statistik zeigt, dass nur 3—5% all derer, welche auf eigene Faust ein Geschäft anfangen, Erfolg haben.[32]) Auch sehr viele Aktienunternehmungen sind nur Eintagsfliegen, was zum Teil auch dem Umstand zuzuschreiben ist, dass die Regierung sich nicht für befugt hält oder vielmehr nicht für befugt gehalten wird, die Angaben der Gründungsprospekte ein wenig auf ihre Wahrheit zu prüfen; für das Publikum gilt lediglich die alte Regel: caveat emptor!

Bei der amerikanischen Durchschnittsunternehmung ist der kaufmännische Gütegrad weitaus höher als der technische. Der Amerikaner legt das Hauptaugenmerk auf eine billige Beschaffung der Rohmaterialien und er betreibt den Absatz der Erzeugnisse mit den raffiniertesten Mitteln; er nennt das „good salesmanship". Bei der Anlage der Betriebe wird möglichst gespart, vielfach werden die Maschinen aus zweiter Hand gekauft, die Fabrikgebäude sind zumeist nur aus Wellblech oder Holz gebaut, ein himmelanstrebendes Blechrohr dient als Schornstein. Das Arbeitsverfahren trägt den Charakter des Unfertigen und Rohen, der Umwandlungsvorgang ist ein ganz unvollkommener, für die Verwendung der Abfallprodukte fehlt vielfach das Verständnis; der Amerikaner ist es eben gewohnt, aus dem vollen zu schöpfen. Vielen Betrieben sieht man auf den ersten Blick an, dass sie gar nicht auf ein langes Leben berechnet sind; man muss heuen, solange die Sonne scheint, heisst's im Sprichwort. Zu Zeiten beginnender Hochkonjunktur wachsen neue Unternehmungen wie Pilze aus dem Boden heraus, um nach wenigen Jahren wieder für immer zu verschwinden. Von der Weissblechindustrie sagt ein amerikanischer Fabrikant um 1900: „Die hohen Gewinne, welche nach 1891 gemacht wurden, hatten leichtsinnige Gründungen massenhaft ins Leben gerufen. 75% der Werke hatten absolut keine Erfahrung, als sie mit der Herstellung von Weissblech

begannen, und sie litten natürlich in dieser Hinsicht.“[33]) Die Mehrzahl der Leiter industrieller Betriebe kleiner und mittlerer Grösse haben keinerlei technische Vorbildung. Noch Ende der 90 er Jahre gab es Portlandzementwerke und auch andere Fabriken chemischer Industriezweige, in welchen kein Chemiker angestellt war.[34])

Allerdings kommt hierbei dem Amerikaner sein hervorragender praktischer Sinn, sein gesunder Menschenverstand sehr zustatten. Auch besitzt er eine natürliche Geschicklichkeit bei Verrichtungen mechanischer Art, ein jeder weiss mit dem Zollstab und mit den wichtigsten Werkzeugen des Zimmermanns und des Schlossers umzugehen und sich in jeder Lage zu helfen; auch dieses ist noch ein von den Männern der Kolonialzeit überkommenes Erbe. Dazu kommt auch die Eigenart der amerikanischen Schulen, in welchen ja der Hauptwert darauf gelegt wird, den Sinn der Lernenden aufs Praktische zu lenken. Selbst auf den technischen Schulen ist der Lehrgang mehr ein praktisch handwerksmässiger als ein theoretisch wissenschaftlicher. Diese Umstände erklären die Tatsache, dass der amerikanische Genius sich von jeher vorzugsweise auf dem Gebiet der Erfindung Zeit oder Arbeit sparender Mechanismen betätigt hat, wozu auch die Not der hohen Löhne das ihrige beitrug, während in der Schaffung neuer Maschinen und technischer Verfahren, deren Erdenkung umfassende theoretische Kenntnisse voraussetzt, (Wärmekraftmaschinen, Erzeugnisse der chemischen Industrie, optische Instrumente usw.) die Palme den europäischen Nationen, insbesondere Deutschland, gebührt. Sie erklären auch die Geringschätzung, mit welcher der Durchschnittsamerikaner den Theoretiker und die Wissenschaft überhaupt betrachtet[35]) und sie geben den Grund dafür, warum bei der Vereinheitlichung der amerikanischen Industrien den Forderungen der Technik eine so geringe Bedeutung beigemessen wird, warum nicht die Männer der Technik, sondern die der Geschäftswelt und der Börse bei dem Vertrustungsvorgang die führenden Rollen gespielt haben.

Indessen macht sich neuerdings in diesen Verhältnissen ein Wandel bemerkbar. Die Amerikaner beginnen einzusehen, dass sie im Ungestüm des Geschäftslebens mit seinen rasch wechselnden Perioden hoher Preise und tiefer Depressionen, in der Hast, Truste zu gründen und Börsengewinne einzustreichen, die technische Entwicklung ihrer Industrien vernachlässigt, ja vielfach zum Stocken gebracht haben. Das Dogma von der Überlegenheit der amerikanischen Technik beginnt zu wanken. Ein angesehener amerikanischer Ingenieur sah sich nach dem Besuch der Düsseldorfer Gewerbeausstellung veranlasst, seine Landsleute darauf aufmerksam zu machen,

dass ihnen auf dem Gebiet des Maschinenwesens Deutschland den Rang abgelaufen hat; der schon erwähnte S. N. D. North empfiehlt den Baumwollindustriellen von Neuengland, die englischen Methoden der Baumwollverarbeitung genau zu studieren und nachzuahmen, wenn sie auf dem Weltmarkt überhaupt noch mitsprechen wollten;[36]) ein Bericht des Arbeitsamtes in Washington spricht von der vorzüglichen und nachahmenswerten Organisation und technischen Ausstattung deutscher Fabriken und gibt der Befürchtung Ausdruck, dass Deutschland als Absatzgebiet für amerikanische Maschinen, insbesondere Werkzeugmaschinen, ganz verloren gehen werde, wenn die amerikanischen Fabrikanten nicht ungeheure Anstrengungen machen, durch Verbesserung ihrer Herstellungsmethoden die alte Überlegenheit wieder zu gewinnen.[37]) Und Professor Duncan von der University of Kansas sagte im Jahr 1907: „Unsere Art der Gütererzeugung ist ein Mischmasch von Systemlosigkeit und Verschwendung. Wir haben allzusehr auf die Unerschöpflichkeit unserer Naturschätze gebaut und technisches Wissen für überflüssig gehalten. Die Zeiten der Fülle sind vorüber, die Rohstoffe sind in wenigen Händen monopolartig vereinigt. Wir müssen unsere Gütererzeugungsmethoden von Grund aus umgestalten und nach dem Muster Deutschlands, wo Industrie und Wissenschaft Hand in Hand gehen, modernisieren, — sonst werden wir im Wettkampf der Nationen ins Hintertreffen geraten.“[38]) Derartige Bekenntnisse sind um so bedeutsamer, als sie aus dem Munde selbstbewusster Amerikaner kommen, und offenbar fallen diese Lehren auf fruchtbaren Boden. Allenthalben beginnt man die Bedeutung einzusehen, welche die praktische Anwendung der Ergebnisse der modernen Wissenschaft auf die Ausstattung der Betriebe und den Herstellungsvorgang für den wirtschaftlichen Gütegrad einer Unternehmung hat; „der Ingenieur, der Mann von wissenschaftlicher Erziehung und praktischer Fähigkeit, der für einen Dollar herzustellen weiss, was ein anderer kaum für zehn fertig bringt,“[39]) kommt mehr und mehr zur Geltung. Einige wenige Männer haben dies allerdings schon früher erkannt. Carnegie erzählt, wie er selbst zu Beginn seiner Laufbahn „einen bebrillten deutschen Chemiker“ für 6300 Mk. jährlich in seine Dienste nahm und von ihm lernte, seine Erze nicht mehr nach dem Ruf der Grubenbesitzer, sondern nach dem Ergebnis der chemischen Analyse zu kaufen und zugleich aus den Schlacken den denkbar grössten Nutzen zu ziehen.[40]) Dem Grundsatz weitestgehender Anwendung der neuesten technischen Methoden ist Carnegie niemals untreu geworden und seine Wettbewerber sind ihm auf diesem Wege auf Schritt und Tritt gefolgt. Die grossen Unternehmungen, welche sich schliesslich zum Stahltrust verschmolzen

haben, besassen alle einen hohen technischen Gütegrad, und als der Trust an den Ufern des Michigansees die Stahlstadt Gary ins Leben rief, feierte die Stahlbereitungstechnik wahre Triumphe.[41]) Auch die Betriebe des Öltrusts stehen durchaus auf der Höhe der Zeit. Man sagt, dass der Trust nur darum so ungeheure Dividenden zu zahlen imstande sei, weil seine Betriebe, dank ihrer vorzüglichen technischen Ausstattung, die rohe Naphtha bis auf einen kleinen Rest sandigen Lehms in zum Teil hochwertige Produkte zu verarbeiten vermögen und weil infolge weitestgehender Betriebskombination in senkrechter Richtung der Trust alle Nebenbedürfnisse, wie Gefässe für Fette und Öle, Kerzen samt Leuchtern, Lampen, Lampenschirme usw. in eigener Regie herstellt. Daneben steht eine grossartig angelegte kaufmännische Organisation — Rockefellers eigenstes Werk, — welche den Absatz bis ins kleinste unter Ausschluss jeglichen Wettbewerbs in fast allen Ländern der Welt bewerkstelligt. Selbstredend besitzt der Trust ausser seinen Röhrenleitungen eigene Bahnen, Ozeandampfer, riesige Behälteranlagen, Warenhäuser usw. Ähnliches gilt für den Fleisch-, den Zucker-, Tabak- und Whiskytrust. Dies sind allerdings Trusts, welche ihre Sturm- und Drangperiode längst hinter sich haben, aber auch die jüngeren bemühen sich mit allen Kräften, ihre Betriebe auf den höchsten Stand technischer Leistungsfähigkeit zu bringen.

IV.

Damit sind wir nun fast unversehens in das Hauptproblem hineingeraten. Wir haben gesehen, in welcher Weise die Technik bei der Entstehung der Trusts mitgewirkt hat, wir haben auch gesehen, wie die fertigen Trusts sich der Technik gegenüber verhalten. Aber wie kommt es denn, dass ein Trust, welcher durch eine hohe Zollmauer vor fremdem Wettbewerb geschützt ist und durch die überlegene quantitative Leistungsfähigkeit seiner Betriebe den Markt souverän beherrscht, dauernd Anstrengungen macht, die Ausstattung seiner Werke den neuesten Forderungen der Technik anzupassen? Warum hat z. B. der Stahltrust seit seiner Gründung insgesamt über 500 Millionen Dollar für Betriebsvergrösserungen und technische Verbesserungen aufgewendet? Warum unterhalten manche Trusts kostspielige technische Versuchslaboratorien? Was kümmert einen Trust überhaupt der Fortschritt der Technik?

Bevor wir es unternehmen, diese Fragen zu beantworten, müssen wir uns ganz allgemein über das Verhältnis klar werden, welches zwischen einer industriellen Unternehmung und der Technik besteht.

Zunächst bedarf es wohl nicht der Feststellung, dass ein Unternehmer, sei es ein kleiner Fabrikant oder eine mächtige Aktiengesellschaft oder ein moderner Staat, welcher zur Förderung des technischen Fortschritts Geldmittel aufwendet, oder sich in seinen Betrieben eine Errungenschaft der technischen Wissenschaft zunutze macht, nicht so sehr das Wohl der Technik, als seinen eigenen Vorteil im Auge hat. Die Beweggründe sind praktisch-wirtschaftlicher Art; uneigennützig ist nur die Wissenschaft. In dem wirtschaftlichen Kampf ums Dasein ist für altruistische Betätigung kein Raum. Die Förderung des technischen Fortschrittes ist hier nicht Selbstzweck, sondern Mittel zum Zweck, und dieser Zweck ist die Erzielung des grösstmöglichen materiellen Gewinnes. Wenn die Apologeten der Trusts nicht müde werden, darauf hinzuweisen, wie grosse Vorteile der amerikanischen Volkswirtschaft und auch dem

Fortschritt der Technik aus dem Vorhandensein der Trusts erwachsen sind und noch erwachsen werden, so verwechseln sie wohlmeinenderweise Absicht mit Wirkung. Herr Rockefeller würde selbst nicht zugeben, dass er den Öltrust ins Leben gerufen und für die bestmögliche Ausstattung seiner Betriebe ungeheure Summen aufgewendet hat, um das amerikanische Volk mit billigem Öl zu versorgen und den technischen Fortschritt zu fördern. Also auch die Gütererzeugung ist nicht Endzweck einer Unternehmung; sie dient lediglich dazu, eine bestimmte Kapitalsumme durch Anlage von Fabriken, Eisenbahnen oder dergl. so zu verwerten, dass sie einen Ertrag abwirft, welcher dann wieder zu anderen Zwecken verwendet werden kann. Es muss demnach ein Umwandlungsprozess stattfinden und um das Wesen des Vorganges der Kapitalsverwertung und die Einflüsse, welche dabei mitwirken, klar erkennen zu können, wollen wir andere uns bekannte Umwandlungsvorgänge betrachten.

Zur Vergleichung diene uns eine beliebige Wärmekraftmaschine. Sie hat die Aufgabe, die einem Brennstoff innewohnende Energie in eine für mechanische Zwecke brauchbare Form umzuwandeln, und den Vollkommenheitsgrad des Verbrennungsvorganges nennt man den thermischen Wirkungsgrad der Maschine. Nun wird aber nicht die Gesamtheit der neuen Energieform an der Kurbelwelle abgeliefert, sondern ein Teil davon wird durch die Eigenwiderstände der Maschine verbraucht: mechanischer Wirkungsgrad. Dazu tritt noch der menschliche Wirkungsgrad, denn jede Maschine, sei es eine Taschenuhr, sei es eine vieltausendpferdige Schiffsturbine, ein mechanischer Webstuhl oder eine „selbsttätige“ Schraubenschneidemaschine, — sie alle bedürfen der Wartung und der verständnisvollen Behandlung durch den Menschen. — Alle drei Wirkungsgrade zusammen ergeben den wirtschaftlichen oder Gesamtgütegrad der Maschine, in welchem der menschliche nur deshalb nicht zum Ausdruck kommt, weil er sich eben nicht zahlenmässig erfassen lässt. — Auch beim industriellen Betrieb können wir von einem Wirkungs- oder Gütegrad sprechen. An die Stelle des thermischen Wirkungsgrades der Wärmekraftmaschine tritt hier der Völligkeitsgrad des Vorganges, durch welchen die Rohmaterialien in das Enderzeugnis umgewandelt werden (Gütegrad des Verfahrens); an die Stelle der konstruktiven Anordnung und Durchbildung der Maschinenteile tritt der Gesamtgütegrad der einzelnen Maschinen sowie die Zweckmässigkeit ihrer Anordnung und Aufstellung im Betriebe. Als dritter Faktor kommt wiederum hinzu die menschliche Wartung und Leitung. — Nun gehen wir wiederum einen Schritt weiter, nämlich zur Unternehmung. Hier beginnt die Analogie zu schwinden, aber in der Hauptsache ist die Vergleichung

noch immer zulässig. Der Ausgangspunkt ist hier das Kapital. Dieses wird aber nicht, wie der Brennstoff in die Wärmekraftmaschine oder die Rohmaterialien in den Betrieb, dauernd und in gleichmässigen Mengen in die Unternehmung, in welcher der Vorgang der Kapitalsumwertung stattfinden soll, hineingeleitet, sondern ein Teil wird von vorneherein in Form von Fabrikanlagen oder dergl. dem Verbrauch übergeben, der übrige Teil aber dient zur Beschaffung und regelmässigen Zufuhr von Rohstoffen und menschlicher Arbeit, zur Instandhaltung der Betriebe und zur Befriedigung etwaiger Zinsverpflichtungen. Das Ergebnis des Umwertungsvorganges kommt hier im Gegensatz zur Maschine und zum Betrieb, wo die Form des Endprodukts von der des Ausgangsprodukts verschieden war, wiederum in der Form von Kapital zum Vorschein, nämlich in dem Geldertrag der von den Betrieben hergestellten Waren. So setzt sich also der wirtschaftliche Gütegrad der Unternehmung, die Rentabilität, zusammen aus einem kaufmännischen und einem technischen Gütegrad. Der letztere wird beeinflusst durch die Gütegrade der einzelnen Betriebe, der erstere dagegen hängt nur von zwei Faktoren ab: den Gestehungskosten, in welchen auch die Grösse der Betriebe, d. h. ihre quantitative Leistungsfähigkeit zum Ausdruck kommt, und dem Ertrag des Warenabsatzes.

Den Gütegrad einer Maschine drückt man zumeist in Prozenten aus; er ist immer kleiner als Eins. Dasselbe gilt für den Betrieb, denn es wird niemals gelingen, aus einer gegebenen Menge von Rohstoffen eine ebenso grosse Menge des Endproduktes herzustellen; mit den Abwässern einer chemischen Fabrik gehen mehr oder weniger wertvolle Stoffe verloren, ein Teil der Brennstoffe entweicht immer ungenutzt ins Freie. Bei der Unternehmung dagegen muss der wirtschaftliche Gütegrad über 100 % betragen, er muss grösser sein als Eins. Wenn das in einer Fabrik angelegte Kapital sich so verzinst, dass es nach Ablauf von 20 Jahren vollständig wieder in die Hände seines Besitzers zurückgekehrt ist, zum selben Zeitpunkt aber infolge steter Abnutzung die Fabrik wertlos geworden ist, so war der Zweck des Unternehmens verfehlt. Die Fabrik hätte so im Stand sein müssen, dass sie noch für einige Zeit länger einen Ertrag abgeworfen hätte. Dann erst hätte sich das Unternehmen rentiert.

Für einen Unternehmer handelt es sich also darum, mit einer gegebenen Kapitalsumme Betriebe von grösster quantitativer Leistungsfähigkeit anzulegen, sie fortgesetzt auf diesem Stand zu erhalten, sie mit den besten und billigsten Rohstoffen und Arbeitskräften zu versorgen und diese möglichst restlos auszunutzen, und die erzeugten

Waren zum bestmöglichen Preise abzusetzen. Er muss dauernd bestrebt sein, den wirtschaftlichen Gütegrad möglichst über 100 % zu erhöhen und die Faktoren, welche den Gütegrad beeinflussen, untereinander im Gleichgewicht zu erhalten. Sinkt der Gütegrad eines Betriebes des Unternehmens, so muss sogleich der eines anderen Betriebes entsprechend gehoben werden, damit der technische Gütegrad der Unternehmung gleich bleibe. Verschlechtern sich die Absatzverhältnisse, so müssen die Gestehungskosten, sei es durch Vergrösserung der Betriebe, sei es durch Beschaffung von Rohstoffen und Arbeitskräften zu günstigeren Preisen oder durch Ausschaltung menschlicher Arbeit durch Einstellung selbsttätiger Maschinen, sei es durch Verringerung der Zinsverpflichtung, sei es durch technische Verbesserungen, durch welche die Instandhaltung der Maschinen oder Betriebe geringere Aufwendungen erfordert, so herabgedrückt werden, dass der kaufmännische Gütegrad der Unternehmung auf der nämlichen Höhe bleibt. Ist dieses aber trotz aller Anstrengungen nicht möglich, so kann nur eine Erhöhung des technischen Gütegrades der Unternehmung helfen, damit ihr wirtschaftlicher Gütegrad, die Rentabilität, nicht notleide.

Auf Grund dieser Betrachtungen soll nun untersucht werden, in welcher Weise die Trusts diesen an eine Unternehmung gestellten Anforderungen gerecht werden.

Zunächst muss die Leitung eines Trusts, wie einer jeden auf Aktien gegründeten Unternehmung, fortgesetzt darauf bedacht sein, den Dividendenhunger der Aktionäre zu befriedigen. Es ist also der wirtschaftliche Gütegrad der Unternehmung möglichst zu erhöhen. Nun ist bei den meisten amerikanischen Unternehmungen die kaufmännische Organisation, wie schon oben angedeutet, von vornherein eine gute. Bei den Trusts insbesondere ist die Frage der billigen Rohmaterialienbeschaffung zumeist dadurch erledigt, dass sie die Rohmittelquellen in eigenem Besitz haben. Ihre Methoden des Warenabsatzes sind vortrefflich. Der kaufmännische Gütegrad kann also, abgesehen von den Zinsverpflichtungen und den Instandhaltungskosten, und bei gleichbleibenden Absatzverhältnissen, höchstens dadurch noch eine Verbesserung erfahren, dass die Methoden der Betriebsbuchhaltung und Betriebsstatistik weiter ausgebaut werden. Aber auch hierin sind die Trusts geradezu vorbildlich. Da ist alles bis ins kleinste inventarisiert, jede Maschine besitzt eine Art von Personalausweis, und wenn ein Maschinenteil in die Reparaturwerkstätte wandert, so begleitet ihn bis zu seiner Wiederkehr ein Zettel, auf dem jede Werkzeugmaschine und jeder Arbeiter, mit welchen er in Berührung kam, nebst genauer Angabe der Eingangszeit und

des Abganges aufs pünktlichste verzeichnet sind. Für das kleinste Quantum Schmieröl, für jeden dem Werkzeuglager entnommenen Hammer findet sich ein schriftlicher Beleg; ein Trustbetrieb vermag seine Gestehungskosten bis auf den hundertsten Teil eines Cents genau anzugeben. Dem Öltrust wird die Erfindung der „pennyhunters“ zugeschrieben, das sind Leute, welche unausgesetzt darüber wachen, dass nirgends etwas vergeudet wird und welche von Zeit zu Zeit Vorschläge einreichen, wo und auf welche Weise weitere Ersparnisse erzielt werden könnten.

Da die Löhne im allgemeinen konstant sind, und überdies zumeist durch Verträge mit den grossen Arbeiterverbänden festgelegt sind, so handelt es sich in der Hauptsache immer nur darum, den technischen Gütegrad der Unternehmung zu erhöhen. Dazu bedarf es aber zumeist, insbesondere bei einem industriellen Riesenbetrieb, beträchtlicher Geldmittel, und nicht selten sind es die Aktionäre selbst, welche sich einer Verringerung der zur Verteilung bestimmten Summe widersetzen. Sie können, nicht mit Unrecht, den Einwand erheben: wozu Geld für technische Verbesserungen aufwenden, wenn wir ja doch ein Monopol in Händen haben und mit unseren Betrieben, so wie sie sind, hohe Profite erzielen? Was kümmert uns der technische Fortschritt? — Zuweilen verbietet sich auch die Anwendung einer technischen Neuerung gerade aus Rentabilitätsrücksichten. Als z. B. in der Kalkindustrie der Ringofen auf den Plan trat, wäre es für ein mit neuen Schachtöfen ausgestattetes Kalkwerk selbstverständlich töricht gewesen, diese niederzureissen und dafür einen Ringofen anzulegen, obgleich der letztere nicht nur sehr viel weniger Brennmaterialien und Handarbeit erfordert, sondern auch ein besseres und gleichmässigeres Erzeugnis liefert. Einen noch einschneidenderen technischen Fortschritt bedeutete die Erfindung des rotierenden Ofens in der Zementbereitung. — „Angenommen, eine Eisenbahn hat 50 Meilen Schienenlänge mit neuen Schienen zu belegen. Vielleicht hat die Gesellschaft ausreichende Mittel zur Verfügung, um, sagen wir, 100-Pfundschienen zu verwenden, trotzdem entscheidet sie sich für 60-Pfundschienen, weil der Verkehr eine so hohe Ausgabe noch nicht rechtfertigt und sie sich vorläufig noch nicht rentieren würde. Ebenso mag es zweckmässig sein, zuerst hölzerne Brücken zu bauen und diese erst später durch eiserne zu ersetzen.“ [51]) Der Stahltrust z. B. besitzt eine grosse Zahl technisch gänzlich veralteter Hochöfen, er ersetzt sie aber gleichwohl nicht durch neue, sondern benutzt sie als Reserve für Zeiten hoher Nachfrage. Diese sind es dann, welche bei niedergehender Konjunktur zuerst ausgeblasen werden. [52])

Bis jetzt haben wir also noch keinen schwerwiegenden Beweg-

grund zu einer Zuhilfenahme der Technik seitens der Trusts zu entdecken vermocht. Ein solcher liegt vielmehr in der Tatsache, dass das Ziel, welches den Trustgründern vorgeschwebt hat, nämlich die monopolistische Beherrschung des Marktes, nur annähernd erreicht worden ist. Die allerwenigsten Trusts sind vollkommene Monopolorganisationen, — die deutschen Kartelle, um dies beiläufig zu bemerken, sind in dieser Hinsicht sehr viel weiter vorgeschritten —. Der Petroleumtrust befriedigt $^9/_{10}$ des Petroleumsbedarfs in den Vereinigten Staaten; seinen Wettbewerber, die Pure Oil Co., aus dem Markt zu verdrängen, ist ihm bis jetzt noch nicht gelungen. Der Zuckertrust beherrscht nur 85 % der amerikanischen Zuckerraffinerien. Der Düngertrust hat etwa $^3/_5$ des Geschäfts in Händen.[53]) Der Erntemaschinentrust liefert etwa $^2/_3$ des Gesamtbedarfs.[54]) Der Tabaktrust befriedigt zwar, wie wir gesehen haben, den grössten Teil der Nachfrage nach Zigaretten, Kau-, Rauch- und Schnupftabak, in der Zigarrenfabrikation dagegen spielt er eine ganz untergeordnete Rolle. Der Stahltrust endlich umfasst heute nur 60 % der gesamten Roheisenproduktion und 46—59 % der einzelnen Arten der Halb- und Fertigfabrikate. Bis zu der 1907 erfolgten Angliederung der Tennessee Coal, Iron und R. R. Co. stellte der Trust Giessereiroheisen überhaupt nicht her; der Markt in diesem Artikel ist in den Vereinigten Staaten noch als frei zu betrachten. Von den übrigen Trusts liegen zuverlässige Zahlenangaben noch nicht vor, aus den Veröffentlichungen des Arbeitsamtes geht indessen hervor, dass sie alle noch mit mehr oder weniger Wettbewerb zu rechnen haben.

Die Vereinigten Staaten bedecken auf dem Festland ein Gebiet von 9 212 270 qkm. Der Flächeninhalt von Europa ohne die polaren und atlantischen Inseln ist 9 729 861 qkm, also nur um etwa 500 000 qkm grösser. Die Bevölkerung zählt über 90 Millionen, ihre ethnische Zusammensetzung weist die grössten Verschiedenheiten auf. Desgleichen die klimatischen Verhältnisse: im Norden arktisch, im Süden subtropisch. Weite Flächen im Südwesten sind wasserlose Wüsten, für menschliche Besiedelung vorläufig noch ungeeignet, im Westen streckt sich das schneebedeckte Felsengebirge der Küste entlang; bei weitem der grösste Teil aber ist fruchtbarstes Ackerbauland. Reiche Mineralschätze finden sich allerorten, alljährlich werden neue Fundgruben entdeckt. Zwei Weltmeere bespülen hafenreiche Küsten und stellen die Verbindung her mit den Kulturvölkern Europas und Asiens. Und innerhalb dieses ganzen grossen Gebiets herrscht vollkommener Freihandel. — Mit diesen Verhältnissen haben auch die mächtigsten Kapitalanhäufungen zu rechnen, und ob es in absehbarer

Zeit gelingen wird, irgend einen Industriezweig, die der Verkehrsmittel oder seltenen Minerale ausgenommen, völlig zu monopolisieren, den Wettbewerb auf heimischem Boden gänzlich auszuschalten, erscheint nicht wahrscheinlich.

Vielfach haben die Trusts den Wettbewerb selbst wieder heraufbeschworen. Die Niederkämpfung der Gegner und die Kosten des schliesslichen Vertrustungsvorganges hatten zur Folge gehabt, dass der junge Trust seine Laufbahn mit leeren Taschen beginnen musste, und das nächstliegende Mittel, diese so rasch wie möglich wieder zu füllen, war ein gewaltiges Hochschrauben der Preise. Hohe Preise aber fördern das Aufkommen neuen Wettbewerbs. Vom Drahttrust berichtet Glier: „Die hohen Gewinne der Am. Steel & Wire Co. während 1899 zogen Kapital mit Macht an, der Wettbewerb wuchs. Besonders gefährlich wurden die Union- und die Sharon St. Co., die über eigene Hochöfen und eigene Stahlwerke verfügten. Man berechnete, dass im Mai 1901 von den 36 000 Kisten Drahtstiften, die in der Hochsaison täglich zur Versendung gelangten, die Aussenseiter schon 10 000 Kisten herstellen konnten. Die Preise begannen elastisch zu werden, denn die neuen Fabriken wollten ins Geschäft kommen. Der Handel hingegen war vorsichtig, da über Nacht Preisherabsetzungen seitens der A. S. & W. Co. zu befürchten waren. Im ganzen zählte man 10 Wettbewerber mit zum Teil eigenen Hochöfen oder Stahlwerken oder beidem. Schon Ende 1901 begann die Konkurrenz empfindlich zu werden. Mit Beginn 1902 suchte der Trust mit seinen Wettbewerbern zu paktieren, „to keep prices from becoming demoralized“.[55])

Der Stahltrust hat sich derartige Fehler nicht zuschulden kommen lassen. Er hat von Anfang an eine stetige und vernünftige Preispolitik getrieben, da er sich, in Anbetracht seiner nichts weniger als sicheren finanziellen Grundlage und seiner geringen Monopolmacht, wohl bewusst war, dass die geringste Preissteigerung, sei es in Halbzeug, sei es in Schienen oder Profileisen oder Draht oder was immer, sofort neuen Wettbewerb ins Leben rufen würde.

Auch andere Umstände als hohe Preise können den Wettbewerb steigern. Günstige Obsternten zu Ende der 90 er Jahre und eine wachsende europäische Nachfrage nach eingemachtem Obst hatten einen mächtigen Aufschwung der Konservenindustrie zur Folge und dieses wiederum brachte eine Steigerung des Bedarfs an Weissblech mit sich. So entstand zwischen 1899 und 1902 eine so grosse Anzahl neuer Weissblechwerke ausserhalb des Weissblechtrusts, dass alsbald eine starke Überproduktion eingetreten war, welche bei sinkender Nachfrage ein überaus rasches Nachlassen der Preise nach sich

zog. Viele der neu entstandenen Fabriken stellten den Betrieb ein, und der Trust selbst geriet in Schwierigkeiten. Eine ungünstige Obsternte im Jahre 1902 verschlimmerte die Lage vollends.[56])

Diese wenigen Beispiele beweisen zur Genüge, dass auch der Leiter eines Trusts nicht auf Rosen gebettet ist. Die Wettbewerber lassen ihm keine Ruhe und zwingen ihn dazu, alles daran zu setzen, den technischen Gütegrad der Unternehmung in die Höhe zu treiben, zumal auchdie Aussenseiter, wenigstens die finanziell starken, in dieser Beziehung nicht die Hände in den Schoss legen. Von dem hauptsächlichsten Rivalen der Stahlkorporation, der Jones and Laughlin Co., in Pittsburgh wird gesagt, dass seine Betriebe sogar noch moderner ausgestattet sind als die des Trusts. — Die Aktionäre des Oberledertrusts machten der Leitung den Vorwurf, dass das Geschäft deswegen schlecht gehe, weil sie die technische Ausstattung der Betriebe vernachlässigt habe.[57]) Dem amerikanischen Mähmaschinentrust wird nachgerühmt, dass er keine Mittel scheue, um seine Fabriken mit den allerneuesten Errungenschaften der Technik auszustatten, damit die Gestehungskosten, und damit der Wettbewerb, niedergehalten werden können.[58])

Am weitesten ist hierin wohl der Tabaktrust gegangen. Ein amtlicher Bericht sagt hierüber: „Die Überlegenheit der Stellung des Trusts gegenüber seinen Wettbewerbern beruht auf der Grösse seiner Betriebe und ihrer vortrefflichen technischen Ausstattung. Seit seiner Gründung hat der Trust es sich angelegen sein lassen, alle Handarbeit im weitestgehenden Masse durch Maschinen zu ersetzen. Er hat zu diesem Zweck alle Patente erworben, welche irgendwie auf die Tabakaufbereitung bezug hatten, und ungeheure Summen dafür aufgewendet. Viele Patente waren anfangs nicht brauchbar und mussten erst durch die Ingenieure des Trusts entwickelt werden. Ende 1906 wurden zwei Tochtergesellschaften ins Leben gerufen, welche lediglich die Aufgabe haben, Patente zu erwerben. Zum nämlichen Zweck hat der Trust eigene Giessereien, Maschinenfabriken und Reparaturwerkstätten angelegt. Eines dieser Werke, in Brooklyn, beschäftigt durchschnittlich 300 Arbeiter; hier werden Erfindungen zur Herstellung von Zigaretten, kleinen Zigarren, Schnupftabak, Staniolpackungen, Zigarettenhüllen, Schachteln usw. geprüft und wenn nötig verbessert.“[59])

Dass durch eine derartige Politik der technische Fortschritt mächtig gefördert wird, liegt auf der Hand. Auch andere als die oben genannten Trusts beschäftigen sog. developing engineers, welche die Aufgabe haben, neue Herstellungsverfahren zu erdenken und technische Verbesserungen auszuproben. Der Stahltrust zahlt seinen

Ingenieuren und Arbeitern hohe Prämien für Erfindungen, welche geeignet sind, den technischen Gütegrad eines Betriebes zu steigern oder die Gestehungskosten zu erniedrigen.

Ist schon der Ansporn zur Betriebsverbesserung der vom Wettbewerb ausgeht, gross genug, so kommt noch ein anderer mächtigerer hinzu: die missliche finanzielle Lage der meisten Trusts.

Im Jahr 1901, also inmitten der Hauptvertrustungsperiode, veröffentlichte der bekannte New Yorker Finanzier Russell Sage in der angesehensten amerikanischen Monatsschrift einen hernach vielbesprochenen Aufsatz, in welchem er die Trusts scharf angriff. „Wir haben hier eine Fabrik," sagte er, „eine gute, konservative, ertragsfähige Kapitalanlage. Sie fällt in die Hände der Trustgründer, und während sie gestern noch 50 000 Dollar wert war, ist sie heute 150 000 wert — wenigstens auf dem Papier. Es werden Aktien ausgegeben, Obligationen auf den Markt gebracht und Anlehen aufgenommen — mit eben diesen Obligationen als Sicherheit. Gestern noch hätte der Besitzer kaum jemanden gefunden, der ihm 10 000 Dollar auf sein Anwesen geliehen hätte. Jetzt aber, da die Fabrik in ein Aktienunternehmen mit 150 000 Dollar Kapital umgewandelt worden ist, wird dem Bankier zugemutet, 60—70 000 Dollar herzugeben auf ein Sachvermögen, dessen Wert sich im Grunde gar nicht geändert hat." Und an anderer Stelle: „Die Kapitalisierung des Stahltrusts beträgt eine Milliarde Dollar, das ist mehr als die Hälfte unserer Staatsschuld, $^1/_7$ des gesamten Nationalvermögens, $^1/_2$ mal soviel als alles Geld, das in den Vereinigten Staaten im Umlauf ist. Die Aktionäre der Stahlgesellschaft, welche die Grundlage der neuen Korporation bildete, erhielten drei Stahltrustanteile für jeden Anteil an der alten Gesellschaft. Und nicht ein Hochofen ist dem früheren Sachvermögen hinzugefügt worden." [60]) Dem entgegnete der Eisenbahnmagnat J. J. Hill kurz und bündig: „Nicht Grundbesitz, Baulichkeiten und Maschinen, sondern deren Ertragsfähigkeit stellen den Wert einer Unternehmung dar. Nicht das angelegte Kapital an sich, sondern dessen Zinsertrag bildet den Wertmesser." [61])

Russell Sage betrachtet die Sache allzusehr vom Standpunkt des vorsichtigen Bankiers, der mit Sicherheiten ideeller Art nichts zu tun haben will. Zweifellos aber beeinflussen diese Faktoren die Rentabilität einer Unternehmung in nicht unbedeutendem Masse. Ebenso wie eine Maschine unter der Hand eines intelligenten und gewissenhaften Arbeiters mehr leistet, als unter der eines nachlässigen und ungeschulten [62]), so wird der wirtschaftliche Gütegrad einer grossen Unternehmung dadurch verbessert, dass man im Gegensatz

zu früher, wo vielfach der Hauptaktionär die Leitung in Händen hatte, einen bewährten Geschäftsmann und Organisator an dessen Stelle setzt, — und solche sind die Leiter der heutigen Trusts wohl durchweg. Ebenso steht es um die Erhöhung des technischen Gütegrades der Unternehmung. Angenommen zwei Gesellschaften, welche sich mit der Herstellung derselben Art von Gütern, sagen wir Dampfmaschinen, befassen, haben sich fusioniert. Wir wollen von der Ersparnis ganz absehen, welche durch die Vereinheitlichung und Vereinfachung der kaufmännischen Organisation entsteht.[63]) Zunächst kann jetzt eine Spezialisierung der Herstellung eintreten. Jeder Betrieb baut nur noch Maschinen eines bestimmten Typs, der eine nur hochwertige Compound, der andere nur noch einfache Maschinen mit Drosselklappenventilen, einer nur noch grosse, der andere nur noch kleine. Es kann ein Austausch stattfinden von Werkzeugmaschinen, Modellen, Schablonen, Leeren usw., aber auch von Ingenieuren, Meistern und Arbeitern. All dies bedeutet eine Erhöhung des Gütegrades der einzelnen Betriebe und damit — ceteris paribus — der Rentabilität der Unternehmung, — ohne dass dem ursprünglichen Sachvermögen irgend etwas hinzugefügt worden ist. Es kommt aber ein vielleicht noch bedeutsamerer Faktor hinzu. Früher haben die beiden Unternehmungen unter sich und gegen andere im Wettbewerb gestanden und waren namentlich zu Zeiten schlechter Nachfrage genötigt, ihre Erzeugnisse zu Schleuderpreisen abzusetzen, nur um die Betriebe aufrecht erhalten zu können. Jetzt können sie mit vereinten Kräften dem übrigen Wettbewerb entgegentreten, sie können innerhalb gewisser Grenzen ihre Preise erhöhen. Der Konzentrationsprozess nehme seinen Fortgang; mit der Angliederung eines jeden neuen Werkes, sei es derselben Art, sei es einer Giesserei, später eines Hüttenwerks usw., wird die Rentabilität der Gesamtunternehmung erhöht. Noch brauchten die einzelnen Werke nicht vergrössert worden zu sein, die höheren Einnahmen mögen durch erhöhte Dividenden einen Ausgleich gefunden haben. Je mehr der Wettbewerb ausgeschaltet wird, desto besser wird der Kredit, desto eher werden die Banken willens sein, der Unternehmung, welche vielleicht jetzt zum Trust geworden ist, zur Verbesserung ihrer technischen Ausstattung Geld vorzustrecken, während die ursprünglichen beiden Maschinenbaugesellschaften, welche sich im Kampf ums Dasein eben noch über Wasser zu halten vermochten, keinen Dollar geliehen bekommen hätten.

Derartige Erwägungen haben beim Vertrustungsvorgang eine grosse Rolle gespielt. Die Trustgründer haben es nie unterlassen, im Direktorium Männer zu vereinigen, welche beim Publikum im Ruf

tüchtiger Finanzleute standen[64]) und auf die wirtschaftlichen Vorteile hinzuweisen, welche durch die Spezialisierung der Gütererzeugung, durch den gemeinsamen Einkauf der Rohmaterialien, durch die Ausschaltung des Wettbewerbs entstehen würden. Sie haben nur den Fehler begangen, diese Vorteile zu hoch zu bewerten, auch haben sie ihren Rentabilitätsberechnungen Gewinne zugrunde gelegt, wie sie in den betreffenden Industriezweigen zu Zeiten günstigster Konjunktur erzielt werden; an die Möglichkeit des Nachlassens der Nachfrage dachten sie in ihrem Optimismus nicht, und wenn sie daran dachten, so hüteten sie sich, darauf hinzuweisen. Ein weiterer Fehler bestand darin, dass sie sich ihre Promotordienste zu teuer bezahlen liessen. Endlich auch mussten Unternehmungen, welche sich weigerten, dem zu bildenden Trust beizutreten, zu Preisen erworben werden, welche zum Werte des Sachvermögens, der „Aussteuer", die sie mitbrachten und zu dem ideellen Vorteil ihres Ausscheidens aus der Konkurrenz, vielfach in gar keinem Verhältnis standen. So flossen die Summen, welche das Publikum für die neuen Trustpapiere bezahlt hatte, als Provisionen in die Taschen der Promoters, als Prämien in die Kassen der Banken, welche die Obligationen untergebracht hatten, und als Zugabe zum Kaufpreis, für „guten Willen", in die der mächtigen Wettbewerber, — und schliesslich blieb nichts übrig, als eben das ursprüngliche Sachvermögen und hohe Zinsverpflichtungen.

Hierzu einige Belege. — Der Tabaktrust hatte auch nach seiner Entstehung mit starkem Wettbewerb zu kämpfen. Diese Schwierigkeiten konnte er nur dadurch überwinden, dass er seine Rivalen der Reihe nach aufkaufte. Die schwächeren wurden mit Hilfe von moralisch nicht einwandfreien, rücksichtslosen Absatzmethoden zur Aufgabe ihrer Selbständigkeit gezwungen, andere verschwanden ganz von der Bildfläche. Die mächtigeren Unternehmungen aber konnte der Trust nur dadurch sich angliedern, dass er ihnen sehr hohe Kaufpreise zahlte.[65]) — Die Vertrustung der Weissblechindustrie hatte den Zweck, den Preis um die volle Höhe des Zolles über dem Weltmarktpreis zu halten. 38 Werke wurden von der Am. Tin Plate Co. aufgenommen. Der Trust wurde mit 50 Mill. Dollar Kapital gegründet; ausgegeben wurden 28 Mill. Dollar gewöhnliche, 18 Mill. Vorzugsaktien. Was der Trust für die Hereinnahme schwächerer Werke zu zahlen hatte, lässt sich nicht feststellen. Die Tatsache aber, dass der stärkste Wettbewerber für seine Werke 25—30 % in bar mehr erhielt, als sie ihn ursprünglich gekostet hatten, zeigt, dass die Trustgründer die besseren Werke nicht gerade billig kauften.[66]) — Die von der Standard Oil-Gruppe im Jahr 1899 gegründete Amal-

gam. Copper Co. umfasste 8 Kupferbergwerke im Gesamtwert von $47^3/_4$ Mill. Dollar; bezahlt wurden dafür 155 Millionen.[69]) — „Die U. S. St. Corporation hatte am Schluss des Jahrs 1903 auf eigenen Namen und auf die Namen der Untergesellschaften 361 Millionen Obligationen (Bonds) ausstehen; zu Ende des Jahrs 1906 waren es 570 Millionen. Der Zinspflicht für diese Schuldverschreibungen musste unter allen Umständen Genüge getan werden, wenn nicht plötzlich der Zwangsvollstrecker aus der Versenkung auftauchen sollte. Es sind also (der Einfachheit halber rechnen wir 5 % für alle Schuldverschreibungen) pro Jahr $28^1/_2$ Millionen nötig, um nur den Zinsdienst aufrecht zu erhalten. Diese $28^1/_2$ Millionen müssen verdient sein, bevor auf die Vorzugsaktien, welche 7 % erhalten sollen, etwas verteilt werden kann. Mit anderen Worten: die Korporation muss allmonatlich mindestens $2^1/_2$ Mill. Dollar rein verdienen, wenn sie Zinsen auf ihre Schuldverschreibungen zahlen will. Die Möglichkeit für ein langes Durchhalten bei einer Produktionseinschränkung um 50 % ist also begrenzt.“ [67])

„Die gegenwärtige Kapitalisation unserer Eisenbahnen,“ sagt ein amerikanischer Autor, „beträgt im ganzen ungefähr 13800 Mill. Dollar. Die Kosten, einschliesslich aller Linienveränderungen, aller Verbesserungen der Bahnkörper und Betriebsmittel übersteigen nicht 6 Milliarden, folglich stecken in unseren Bahnen ungefähr 8 Milliarden fingierten Kapitals.“ [68])

Diese Verhältnisse ergeben, namentlich in der Stahlindustrie, die paradox erscheinende Tatsache, dass die nicht im Trust befindlichen reinen Werke zu Zeiten geringer Nachfrage besser daran sind als der Trust selbst. Bei guter Nachfrage nämlich gibt der Trust Halbzeug nur zu hohen Preisen an die Aussenseiter ab, aber bei schlechter Konjunktur lastet die Bürde der Zinsverpflichtung so schwer auf seinen Schultern, dass er gerne Halbzeug und auch Roheisen auf den Markt bringt, um seine Betriebe nicht einschränken zu müssen. Die reinen Werke arbeiten dann, d. h. wenn sie kapitalkräftig genug sind, auf Vorrat und unterbieten bei wieder steigender Konjunktur den Trust in seinem eigenen Absatzgebiet.

Dass eine derartige Lage der Dinge vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus betrachtet, erfreulich ist, können selbst die Freunde der Trusts nicht behaupten, — wohl aber kommt sie der Technik in hohem Masse zugute, denn es kommt eben auch hier wieder darauf an, den Gütegrad der Betriebe mit allen zu Gebote stehenden Mitteln zu verbessern.

V.

Neben dem Dividendenhunger der Aktionäre, den Wettbewerbern und den verwässerten Finanzen der Trusts hat aber die Technik noch andere Verbündete, welche ihr zu ihrem Recht verhelfen.

Da ist zunächst der Verbraucher.

Die Nachfrage nach einem Industrieerzeugnis wird von so vielen veränderlichen Faktoren beeinflusst, dass es niemals möglich ist, sie mit Sicherheit im voraus zu berechnen. Wetter, Mode, Epidemien, Wandlungen der äusseren oder inneren Politik, welch letztere in den Vereinigten Staaten ohnehin häufigen Schwankungen unterliegt, Arbeiterbewegungen, Einwanderung, alles spricht mit. Als um die Jahrhundertwende die Einwanderung ganz unvorhergesehene Dimensionen annahm, konnte der Fleischtrust, trotz fortgesetzter Erweiterung seiner Betriebe die Nachfrage kaum mehr befriedigen. Die Preise stiegen im Jahr 1900 um 3—5 Cts. pro Pfund. Da erschien auf dem Büchermarkt ein Roman, „Die Dschunggeln" betitelt, in welchem die unsauberen Zustände in den grossen Schlachthäusern von Chicago aufs schonungsloseste an den Pranger gestellt wurden. Das Buch hatte einen rasenden Absatz. Der Fleischkonsum fiel in einer einzigen Woche um 40%. Statt Fleisch kaufte man die Dschunggeln. Auch in Europa fand jene Bewegung ihren Widerhall und veranlasste die Gesundheitsbehörden, dem aus den Vereinigten Staaten eingeführten Fleisch ihre besondere Aufmerksamkeit zu schenken, zumal zur selben Zeit offenbar geworden war, dass der Fleischtrust im spanisch-amerikanischen Kriege den Truppen verdorbene Konserven geliefert hatte. Fünf Jahre später erklärte Armour einem Berichterstatter: „Das Fleischausfuhrgeschäft, soweit die Hauptländer von Europa in Betracht kommen, ist tot."

Im allgemeinen aber ist es weniger die Qualität der Waren, als deren Preis, welcher den Konsum am meisten beeinflusst. Wenn der Stahltrust für seine Thomasschlacke zu hohe Preise verlangt, so verwendet der Farmer Superphosphat, Kainit, Sylvinit oder

dergl., macht es der Düngertrust dann ebenso, so begnügt sich die Landwirtschaft mit gebranntem Kalk. Ist Stacheldraht teuer, so lässt der Farmer den alten Holzzaun noch einige Jahre stehen und wartet ruhig ab, bis der Drahttrust seine Preise erniedrigt hat.

Im Jahr 1900 berichtet die Zeitschrift The Steel Trade: „Die hohen Preise für Profileisen haben die Bautätigkeit in den grossen Städten zum Stocken gebracht." — „Nach seiner Gründung steigerte der Drahttrust fortgesetzt seine Preise, bis er schliesslich an einem Punkt ankam, wo der Verbraucher einfach nicht mehr wollte. . . . Trotz der Vertrustung der Drahtindustrie, trotz des tatsächlichen Monopols, das die Am. Steel & Wire Co. anfangs inne hatte, geriet sie doch bald auf die Sandbank. Infolge der hohen Preisstellung trat alsbald eine Reaktion bei den Verbrauchern ein. Der Trust, nicht der Konsum streckte die Waffen. Es mögen schlecht Wetter und die infolge von Arbeiterausständen entstandene Stille im Baugewerbe zum Nachlassen des Bedarfs beigetragen haben, aber im wesentlichen war es doch der hohe Preis, der vom Kauf abschreckte, bei den Drahtstiften sowohl wie beim Stacheldraht." (Glier)[69]). Auch die Konsumvereine, die „Konsumentenkartelle", müssen hier der Vollständigkeit wegen als Widersacher der monopolistischen Produzentenverbände aufgeführt werden, obwohl die Konsumvereinsbewegung in der amerikanischen Volkswirtschaft vorläufig noch wenig vorwärts gekommen ist und auch in absehbarer Zeit noch keine bedeutende Rolle spielen wird.[70])

So stösst eine habgierige Preispolitik immer wieder auf den stillen Widerstand der Verbraucher. Die unausbleibliche Folge sind Überproduktion und niedrige Preise, und es bleibt dem Trust nichts übrig, als seine Waren wieder einzupacken und sie auf anderen Märkten als den einheimischen feilzubieten. Auf dem Weltmarkt aber hat er mit ganz anderen Verhältnissen zu rechnen als zu Hause. Hier entscheidet nicht nur der Preis, sondern auch die Beschaffenheit der Ware, die Anpassung an den lokalen Geschmack, die Art der Verpackung und dergl. mehr. Dem Amerikaner mögen zwar die billigen Rohmaterialien, über welche er auf fast allen Industriegebieten verfügt, zugute kommen, dafür bezahlt aber der europäische Fabrikant, und dieser kommt ja fast allein als Wettbewerber in Betracht, niedrigere Arbeitslöhne. Zu den Gestehungskosten gehört aber auch die Kapitalverzinsung, und wenn auch grosse europäische Unternehmungen vielfach Wasser in ihrem Effektenkapital haben, so haben sie es darin doch noch lange nicht soweit gebracht, als die amerikanischen Trusts. Und vom rein technischen Standpunkt betrachtet, können es die europäischen Betriebe mit den amerika-

nischen immer aufnehmen; auf dem Weltmarkt würde den Trustleitern die Notwendigkeit bestmöglicher technischer Ausstattung drastisch vor Augen geführt.

Allerdings muss hierbei in Betracht gezogen werden, dass ein Trust, wenn er durch das Bestehen einer Überproduktion gezwungen zum Dumping seine Zuflucht nimmt, einen Gewinn vielfach gar nicht erwartet. Die Forderungen seiner Gläubiger, der bondholders, nötigen ihn, das in den Erzeugnissen steckende Kapital möglichst rasch wieder flüssig und nutzbar zu machen. Die allerwenigsten Trusts sind imstande, grosse Warenvorräte aufzustapeln und auf bessere Zeiten zu warten. Vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus betrachtet ist der Schleuderexport gewiss zu verwerfen, aber es mag dahin gestellt sein, welches Übel das grössere ist: dass der Stahltrust die Tonne Schienen, deren Herstellung ihn 12 Dollar kostet und welche er dem heimischen Verbraucher um 28 Dollar zur Verfügung stellt, um 14 Dollar in Ägypten an den Strand legt, oder dass durch eine weitgehende Betriebseinschränkung Tausende von Arbeitern auf die Strasse geworfen werden, und damit deren Kaufkraft auf das Mindestmass herabgedrückt wird; ganz abgesehen von der panikartigen Wirkung auf den Geldmarkt, welche ein Kursrückgang der Effekten einer derartigen Unternehmung stets zur Folge hat.

Ob im grossen ganzen die Trusts die Preise verteuert oder herabgemindert haben, darüber ist schon viel gestritten worden. Der Preis von Brennöl z. B. ist in den letzten vier Jahrzehnten stetig herabgegangen, und es wird darauf hingewiesen, dass in vielen Städten der Union Lampenöl billiger ist als Quellwasser. Die vorsichtige U. S. St. Corporation hat eine fortgesetzte, wenn auch geringe, Verbilligung der Erzeugnisse der Stahlindustrie veranlasst. Auch die Produkte der Textilindustrie sind wesentlich billiger geworden. Fest steht nur, dass der Amerikaner für denselben Artikel mehr bezahlen muss als der Europäer. Im Jahr 1901 war amerikanisches Fleisch in London und Liverpool billiger als in New York oder selbst in Chicago. Der Mühlentrust hat die Getreidepreise so herabgedrückt, dass die Farmer ihren Weizen vielfach nach Kanada und selbst Europa senden müssen, und der amerikanische Konsument bezahlt Zoll auf Mehl, das dem heimischen Boden entstammt.[71]) Amerikanisches Petroleum ist in der Union um 37—60 % teurer als in Europa.[72]) Die Gesamtgestehungskosten für Zucker — Rüben, Hilfsmaterialien, menschliche Arbeit usw. — betragen nur 26 ½ % vom Wert des Produkts. Der durchschnittliche Grosshändlerpreis war 1905 in Europa 2,65 Cts. und in New York 5,26 Cts. pro Pfund.[73])

Diese Tatsachen, welche im Verein mit Berichten, dass ungezählte Millionen Reingewinn allmonatlich in die Kassen der Trusts fliessen und dass 1 % der amerikanischen Bevölkerung so viel Vermögen besitzt als die übrigen 99, von den amerikanischen Zeitungen dem Publikum alltäglich aufgetischt werden, konnten nicht verfehlen, im Volk eine wachsende Erbitterung gegen die Trusts wachzurufen.[74]) Die Feindseligkeit richtet sich indessen nicht so sehr gegen die sog. Industrietrusts als gegen die Nahrungsmitteltrusts, denn diese machen sich dem Haushalt in erster Linie fühlbar. Die Lage der kleinen Händler wird immer verzweifelter. Der Eier- und Buttertrust, der Fischtrust, der Gemüsetrust, vom Fleischtrust ganz zu schweigen, haben den Absatz ihrer Produkte so organisiert, dass für den Zwischenhändler kein Gewinn mehr bleibt, aber seine Ausschaltung kommt nicht dem Verbraucher, sondern dem Trust zugute. Der South Grocers' Association (Spezereien, Kolonialwaren, Obst) wird vorgeworfen, dass sie alle Kleinhändler zwingt, ihre Waren zu Preisen zu verkaufen, welche vom Verband („Grocers' Trust") festgesetzt sind. Wer sich dagegen sträubt, bekommt keine Ware. Auch hier fliessen die durch die Hochhaltung der Preise erzielten Gewinne zum grössten Teil wieder an den Trust zurück.[75]) In allen amerikanischen Städten sieht man an den Kreuzungspunkten verkehrsreicher Strassen prunkvoll ausgestattete Tabakläden mit der Aufschrift United Cigar Stores Co., eine Unternehmung, welche eine Tochtergesellschaft des Tabaktrusts ist. Ausserdem gehören unzählige andere Tabakläden, anscheinend Privatgeschäfte, in Wirklichkeit dem Trust. Viele Waren, namentlich Haushaltungsgegenstände, tragen die Aufschrift: „Not Trust made!" und diese Aufschrift wirkt auf das Publikum wie eine Zauberformel, — bis es gewahr wird, dass es auf den Leim gegangen ist und dass die betreffenden Artikel doch einem Trust entstammen. —

Die Bundesregierung befindet sich gegenüber der immer wachsenden nationalen Bewegung gegen die grossen monopolistischen Organisationen in einer schwierigen Lage und die Wucht der öffentlichen Meinung nötigt sie, sich der Bewegung, wenn auch zögernd, anzuschliessen. Der jetzige Expräsident Roosevelt hat es trotz des Widerstandes des trustfreundlichen Senats durchzusetzen vermocht, dass ein dem Dept. of Commerce & Labor untergeordnetes „Bureau of Corporations" eingerichtet wurde, welchem die schwierige Aufgabe zufällt, die grossen Unternehmungen auf ihre finanzielle Organisation und ihre Geschäftsmethoden zu untersuchen und sozusagen öffentlich zur Schau zu stellen, und die Gerichtshöfe wurden angewiesen, diese Untersuchungen durch eine rechtliche Prüfung zu vervollständigen.

Das Ergebnis dieser Bemühungen war bis jetzt ein durchaus geringes. Der Petroleumtrust wurde Ende 1911 für aufgelöst erklärt, dasselbe Schicksal wird wohl den Stahltrust ereilen, gegen welchen gegenwärtig eine Untersuchung im Gange ist. Was derartige Massnahmen für einen Sinn haben sollen, ist nicht recht erklärlich, es sei denn, um die öffentliche Meinung zu beschwichtigen und der Oppositionspartei, welche für den im Herbst 1912 bevorstehenden Wahlfeldzug die Abschaffung der Trusts auf ihre Banner geschrieben hat, den Wind aus den Segeln zu nehmen. Die Trusts wurzeln zu tief in dem amerikanischen Wirtschaftsboden, als dass man sie durch gerichtliche Entscheidungen hinwegdekretieren könnte. Herr Roosevelt und andere bezeichnen die Überkapitalisierung der Trusts als die Wurzel des Übels, aber sie vermeiden es beharrlich, den Zolltarif in Verbindung mit den Trusts zu erwähnen; die republikanische Partei hat schon einmal (1892) wegen des Schutzzolles eine empfindliche Niederlage erlitten. Um so mehr sprechen die Gegner des jetzigen Regimes davon, und neben der Agitation gegen die Trusts gewinnt die gegen den Schutzzoll täglich an Schärfe.

Die Rolle, welche der Schutzzoll beim Vertrustungsvorgang gespielt hat, ist schon oben, wenigstens in grossen Zügen, dargelegt worden. Es bleibt uns nur noch übrig, eine kurze Betrachtung, und zwar vorzugsweise vom Standpunkt des Technikers aus, darüber anzustellen, was eine Erniedrigung der amerikanischen Zollmauer für Wirkungen auf die Trusts und auf den Fortschritt der Technik haben würde.

Die Wirkung würde eine sehr verschiedenartige sein. Die Nahrungsmitteltrusts würden durch eine Zollherabsetzung natürlich nicht berührt werden. Tropische Gewürze sind ohnehin zollfrei; Fleisch desgleichen; als fleischausführende Länder kommen naturgemäss ausser den Vereinigten Staaten nur die in den gemässigten Zonen gelegenen in Betracht. Der Fleischbedarf Europas wird zum Teil aus eigenen Beständen, zum Teil aus Australien, Südafrika und Argentinien gedeckt, in letzterem Lande hat sich überdies der amerikanische Fleischtrust im vergangenen Jahrzehnt mit Erfolg bemüht, die wichtigsten Rohmittelquellen unter seine Herrschaft zu bringen. — Für die Tabakindustrie könnte es sich nur um die Einfuhr von Zigaretten, Kau-, Rauch- und Schnupftabaken handeln, und diese könnte der Tabaktrust dank der überlegenen technischen Ausstattung seiner Betriebe mit Leichtigkeit fernhalten. Dasselbe gilt für die Produkte der Petroleumindustrie.[76]) Schwieriger würde sich die Lage der amerikanischen Textilindustrie gestalten; die Baumwollverarbeiter müssten in erhöhtem Masse bestrebt sein, die Ratschläge

des oben erwähnten Herrn North zu befolgen und sich die vorzüglichen technischen Hilfsmittel ihrer englischen Rivalen zu eigen machen. Am ungünstigsten dürften die Metalltrusts durch eine Zollherabsetzung berührt werden. Heute beruht ja deren Machtstellung in erster Linie darauf, dass sie die Rohstoffquellen mit Beschlag belegt haben. Ihre Schwäche liegt in ihren hohen Zinsverpflichtungen infolge von Überkapitalisierung. Bei den nicht oder nur zum Teil kombinierten Aussenseitern liegt der Fall gerade umgekehrt: ihre Finanzen sind gesund, aber sie zahlen Trustpreise für Halbzeug oder Rohstoffe. Ihre Lage wurde z. B. damals, als der Dingley-Tarif die Zölle auf Rohstoffe und Halbzeug noch über den Mc. Kinley-Tarif erhöhte, so verschlechtert, dass sie nur noch zu Zeiten einer Hochkonjunktur angemessene Gewinne erzielen konnten. Viele schieden ganz aus, und der Vertrustungsvorgang wurde dementsprechend erleichtert und beschleunigt. Sollte eine Zollherabsetzung eine Einfuhr von Rohstoffen und Halbzeug ermöglichen, so würden die Gestehungskosten der reinen Werke entsprechend vermindert werden und den Trusts würde ein auf der ganzen Linie verstärkter Wettbewerb entstehen. „Als gegen Mai 1903 europäisches Halbzeug zu billigen Preisen ins Land kam, bekamen die Outsiders wieder Luft; sie unterboten die Corporation und zwangen diese zu einer Preiserniedrigung.“ [77]) Die Gewinne des Stahltrusts werden ja einerseits begrenzt durch den Weltmarktpreis plus Schutzzoll, auf der andern durch die Betriebsgestehungskosten plus Zinsdienst. Die beiden Grenzen nähern sich in dem Masse, als der Schutzzoll herabgesetzt wird. Wahrscheinlich würden die Aussenseiter ihre Stellung dadurch noch weiter befestigen, dass sie ihre erhöhten Gewinne nicht zur Zahlung von Dividenden, sondern in erster Linie auf die Vergrösserung und technische Verbesserung ihrer Betriebe verwenden. Die Weltmarktpreise für Schienen z. B. sind seit den 70er Jahren infolge des technischen Fortschritts im Herstellungsverfahren stetig gesunken, und es ist schon oft gefragt worden, wie lange wohl der Stahltrust weitere Preisherabsetzungen würde ertragen können. Auch die europäischen Schienenwerke würden sich durch eine Erniedrigung des amerikanischen Zolls zu erneuten Kraftanstrengungen veranlasst sehen, auf dem amerikanischen Markt Eingang zu gewinnen und den amerikanischen Bahnen Schienen zu Preisen unter denen des Trusts anzubieten. Es könnte sogar der Fall eintreten, dass die europäischen Produzenten von Schienen und Profileisen mit den amerikanischen Aussenseitern Kartellvereinbarungen eingehen, um dem Trust mit vereinten Kräften auf den Leib zu rücken. Wir können daher Grunzel nicht ganz zustimmen, wenn er sagt: „Die

Trusts sind als festere und dauerndere Organisationen vom Zollschutz ganz unabhängig. Es war durchaus kein Scherz, wenn der Präsident des amerikanischen Stahltrusts, Gary, vor der parlamentarischen Tarifkommission erklärte, dass der Wegfall des Zollschutzes nicht seiner Gesellschaft, wohl aber den Aussenseitern gefährlich werden könnte.“ [78]) In amerikanischen Stahlkreisen ist dieser vielzitierte Ausspruch des Stahlpräsidenten von niemand ernst genommen worden, wohl aber sagt man von Judge Gary, dass er ein ebenso tüchtiger Diplomat wie Finanzmann sei.

Für den technischen Fortschritt würde nach diesen Darlegungen eine Herabsetzung des amerikanischen Schutzzolles ein überaus günstiges Ereignis bedeuten, zumal eine solche einen vermehrten Güteraustausch zur Folge hätte und die mit der Gütererzeugung betrauten Techniker dadurch in erhöhtem Masse instand gesetzt würden, die Erzeugnisse ihrer Rivalen kennen zu lernen. Dies würde beiderseits zu erneuten Anstrengungen führen, Verbesserungen zu erdenken und dem Gegner auf technischem Gebiete den Rang abzulaufen. „Dasjenige Land siegt im Konkurrenzkampf, welches die grössten, schnellsten und modernsten Maschinen besitzt.“ (v. Schulze-Gävernitz.)

VI.

Wir haben bisher das Verhältnis zwischen Trust und Technik auf Grund der Tatsache beleuchtet, dass die amerikanischen Trusts kein vollkommenes Monopol besitzen, dass sie also alle mit mehr oder weniger Wettbewerb zu kämpfen haben, sei es im eigenen Lande, sei es auf dem Weltmarkt, zu dem sie in Zeiten geringer heimischer Nachfrage ihre Zuflucht nehmen müssen, und wir glauben, die vielverbreitete Ansicht widerlegt zu haben, dass die Trusts den Fortschritt der Technik hintanhalten; wir sind vielmehr zu dem entgegengesetzten Schluss gekommen. Wie stünde es nun aber um den Fortschritt der Technik, wenn die Trusts wirklich vollkommene Monopolorganisationen wären, oder im Lauf der Zeit zu solchen würden? Die Frage ist nicht nur von theoretischem Interesse, denn es gibt tatsächlich in den Vereinigten Staaten derartige Organisationen: die Verkehrsmittelgesellschaften. Sie sollen uns dazu dienen auf obige Frage eine Antwort zu finden.

In der Union wird nur die Briefpost vom Staat betrieben. Die Eisenbahnen, Strassenbahnen, Telegraph, Telephon, Paketpost befinden sich sämtlich in privaten Händen. Zwar führen von New York nach Chicago nicht weniger als 4 „Konkurrenzlinien", welche sich anscheinend an Schnelligkeit und Güte der Ausstattung der Züge fortgesetzt zu überbieten suchen, aber betreffs der Fahrpreise besteht zwischen ihnen eine wunderbare Einmütigkeit. Die Zahl der Telegraphen und Paketpostgesellschaften ist von 177 im Jahr 1880 auf 25 im Jahr 1907 herabgeschmolzen; (gleichzeitig hat sich das Gesamtkapital von etwa 66½ Millionen auf über 155 Millionen erhöht), und von diesen wiederum waren im Jahr 1907 nur 6 Gesellschaften mit 97,7% an der Gesamteinnahme beteiligt[79]) und es ist gleichgültig, ob man ein Telegramm oder ein Paket der einen oder der anderen Gesellschaft zur Beförderung übergibt; der Preis ist der gleiche und zwar im Vergleich zu Europa unmässig hoch. Eine Strassenbahngesellschaft oder ein Aktienunternehmen, welches eine

Stadt mit Wasser oder Licht versorgt, hat in ihrem Gebiet ein vollständiges Monopol inne. In New York z. B. bekämpfte sich eine ganze Anzahl von Gasgesellschaften, bis schliesslich alle sich zu einem Trust verschmolzen, und der „Gaskrieg“ ein Ende fand. Natürlich ist auch die Preispolitik der Verkehrsmittel-, Licht-, Gas- und Wassergesellschaften bis zu einem gewissen Grade vom Druck der öffentlichen Meinung und, im Falle der städtischen Korporationen, von politischen Strömungen abhängig, aber im allgemeinen verteilen sie allesamt hohe Dividenden. Ein englischer Philantrop hat gesagt: „Eine Stadt hat so viele Arme, als sie willens ist zu verhalten.“ Ganz ähnlich verhält es sich mit einer städtischen Licht- oder Wasserversorgungs- oder Strassenbahngesellschaft; sie ist so gut oder so schlecht als es das Publikum sich gefallen lässt. In der Tat stehen die amerikanischen Strassenbahnen z. B. vielfach auf einem technisch sehr niedrigen Plan. Selbst in New York mit seinem Riesenverkehr sind Strassenbahnstockungen infolge von Betriebsstörungen in der Zentrale oder in der Leitung an der Tagesordnung; in kleineren Städten ist es natürlich nicht besser. In Chicago sowohl wie in New York gab es noch zu Anfang dieses Jahrhunderts Strassenbahngesellschaften, welche ihre Linien mit Pferden betrieben. Meistens verwenden derartige Gesellschaften erst dann grössere Geldmittel auf technische Verbesserungen, wenn der Erneuerungstermin der meist sehr langfristigen Konzession herannaht. In unzähligen Städten unterstehen z. B. die Wasserwerke Männern ohne jede technische Vorbildung; sie verdanken ihren Posten der politischen Maschine.

Wird nun durch derartige Verhältnisse der technische Fortschritt gehemmt? Gewiss nicht, — oder wenigstens nur in einem ganz geringen Grade. An der Bereicherung der Wissenschaft arbeiten viele Völker; solange für technische Neuerungen ein Bedürfnis überhaupt besteht, nimmt die Entwicklung der technischen Wissenschaft ihren Fortgang, auch wenn irgend ein Teil der menschlichen Gesellschaft darauf verzichtet, aus ihren Errungenschaften Nutzen zu ziehen. Wenn eine amerikanische Stadt mit einer primitiven Wasserversorgung zufrieden ist, so schadet sie unendlich vielmehr sich selbst als der Technik.

Die Eisenbahnfrachtraten sind bis zum Jahre 1899 stetig herabgegangen. Dies ist einesteils eine Folge des heftigen Wettkampfes, der bis dahin zwischen allen Bahngesellschaften geherrscht hatte, andernteils des Abnehmens der Betriebskosten infolge technischer Verbesserungen. Mehr noch aber sind die niedrigen Frachtsätze dem Druck der öffentlichen Meinung zuzuschreiben, welche für alle Verfrachter gleiche Behandlung forderte. Die Sonne brachte es

immer wieder an den Tag, dass die Bahnen den grossen Versendern von Fleisch, Kohle, Petroleum, Erzen usw. Vorzugsraten gewährt hatten, und diese Vorzugsraten wurden dann schliesslich zur Einheitsrate für sämtliche Frachtgüter. Als dann 1899 die Konzentrationsbewegung und damit der Wettkampf in der Hauptsache zu Ende gekommen war, stieg der Frachtsatz von 0,724 Cts. auf 0,780 Cts. auf die Tonnenmeile im Jahre 1904.[80]) Die Bahnen haben diese Erhöhung damit entschuldigt, dass die Löhne und die Preise für Betriebsmittel gestiegen seien. Auf die Löhne trifft dies zu; auf Holz ebenfalls. Dagegen sind die Preise für die Fertigfabrikate der Stahl- und der Maschinenindustrie herabgegangen, (die Pennsylvaniagruppe deckt ihren Bedarf an Schienen, wie wir gesehen haben, zum Teil in eigener Rechnung,) Kohlen erhalten die Bahnen billiger als jemals zuvor, da sie die Kohlengruben zum Teil besitzen, zum Teil finanziell an ihnen beteiligt sind. Die Schuld an der Tariferhöhung trägt vielmehr die Verminderung des Reingewinnes durch die enorme Überkapitalisierung der grossen Bahntrusts und die ungeheuren Aufwendungen, welche die Bahnen fortgesetzt machen müssen, um die immer wachsenden Anforderungen des Verkehrs bewältigen zu können. Zu Zeiten grossen industriellen Aufschwungs versagen die Bahnen zuweilen vollständig, so dass ganze Industriezweige Gefahr laufen, lahm gelegt zu werden. Im Jahr 1902 war der Wagenmangel so gross, dass die Weiterverarbeiter der Stahlindustrie keinen Stahl mehr bekamen, viele Hochöfen mussten ausgeblasen werden, weil es sowohl an Erzen wie an Koks fehlte; die Rohmaterialien- und Halbzeugpreise stiegen infolgedessen gewaltig und die östlichen Werke sahen sich genötigt, englisches Roheisen einzuführen. Ähnliche Zustände herrschten im Jahr 1906. In geringerem Grade macht sich dieser Mangel sogar alljährlich, zur Erntezeit, bemerkbar, wenn die Bahnen fast ihren gesamten Wagenpark zur Beförderung der Ernteerzeugnisse von Westen nach Osten verwenden müssen. Von Kalifornien kommen immer wiederkehrende Klagen, dass die Orangenausbeute zum Teil verderben müsse, weil die Eisenbahnen nicht imstande seien, sie rechtzeitig fortzuschaffen. Mehrere Staaten des Westens beschweren sich darüber, dass ihre heimischen Industrien, soweit sie nicht an den Hauptstrecken gelegen sind, verkümmern müssen. Eine Verarbeitung der Waldbestände an Ort und Stelle, die Anlage von Papierfabriken, von Fabriken für Möbel, Wagen, landwirtschaftliche Maschinen und Geräte, sei trotz der billigen Holzpreise nicht möglich, einfach weil die Bahnen durch die Bewegung von Gütern auf lange Strecken („long haul system“) mehr verdienen als durch den Lokalverkehr. Viele Nebenstrecken werden von den

allmächtigen Bahngesellschaften vernachlässigt, weil sich ihr Betrieb nicht genügend rentieren würde und alle Vorstellungen seitens der Bevölkerung verhallen ungehört. Eine in der Union in Fragen der Land- und Forstwirtschaft angesehene volkswirtschaftliche Autorität, der Deutsche Michelsen, nennt die amerikanischen Transportverhältnisse „anarchisch, unwirtschaftlich, schwerfällig, unwissenschaftlich, unwürdig des Genius des amerikanischen Volkes.“ [81])

Immerhin kann niemand bestreiten, dass der ungeheure Aufschwung der amerikanischen Volkswirtschaft im vergangenen Jahrhundert zu einem grossen Teil den Eisenbahnen gutzuschreiben ist, und dass durch sie die Technik der Verkehrsmittel um viele glänzende Erfindungen bereichert worden ist. Dass diese Erfindungen vielfach die Not oder die Eigenart der Verhältnisse zur Mutter hatten, tut der Grösse des Verdienstes keinen Eintrag. In der letzten Zeit allerdings scheint sich das Tempo des technischen Fortschritts im amerikanischen Eisenbahnwesen erheblich verlangsamt zu haben. Die Signal- und Weichenstellvorrichtungen auf den Bahnhöfen sind in Europa sehr viel feiner ausgebildet als in der Union, welchem Mangel die geradezu erschreckende Zunahme der Eisenbahnunfälle in den letzten Jahren in erster Linie zuzuschreiben ist; schienengleiche Strassenübergänge bilden die Regel; auf den Zweigstrecken ist der Zustand des Bahnkörpers, der Bahnhofsanlagen, wie der Betriebsmittel ein sehr viel primitiverer als z. B. auf den Nebenbahnen in den ländlichen Bezirken Deutschlands; Engeneering News, eine angesehene technische Zeitschrift, hat im Jahr 1906 festgestellt, dass die vielgerühmte Schnelligkeit der amerikanischen Personenzüge in Europa, namentlich in England, weit übertroffen wird, sowohl die Durchschnittsgeschwindigkeit wie die absolute Höchstleistung. Die amerikanischen Lokomotiven sind zwar Maschinen grosser quantitativer Leistungsfähigkeit, aber ihr wirtschaftlicher Wirkungsgrad ist geringer als der einer europäischen Durchschnittslokomotive; auch sind sie früher abgenutzt. Ein deutscher Sachverständiger, welcher im Auftrag der preussischen Regierung das amerikanische Bahnwesen studiert hat, kommt in technischer Hinsicht zu einem ganz absprechenden Urteil. [82])

Zweifellos trägt die Monopolstellung, welche die amerikanischen Bahnen erlangt haben, zu einem guten Teil die Schuld an diesen Verhältnissen. Aber auch hier wird zutreffen, was wir schon oben ausgeführt haben: Der Fortschritt der Technik wird darum nur in ganz geringem Masse gehemmt. Die Amerikaner haben eben die Führung in der technischen Entwicklung des Eisenbahnwesens, welche sie im vergangenen Jahrhundert jahrzehntelang inne hatten, an andere

Nationen abgetreten. Amerikanische Eisenbahningenieure werden vielleicht nach wie vor auf die Erzielung technischer Verbesserungen geistige Arbeit verwenden, und ob die Ergebnisse ihrer Bemühungen zuerst im Ausland oder in der Heimat Anwendung finden, kann nur ihren Patriotismus berühren.

Im übrigen müssen die amerikanischen Bahnen trotz ihrer Monopolstellung darauf bedacht sein, dem Fortschritt der Technik dauernd ihre Aufmerksamkeit zuzuwenden. Die nahe bevorstehende Eröffnung des Panamakanals, selbst eine technische Leistung ersten Ranges, bedeutet für den Welthandel ein vielleicht noch grösseres Ereignis als seiner Zeit die Inbetriebnahme des Suezkanales. „Der Stille Ozean ist das Handelsmeer der Zukunft," hat der erste Napoleon gesagt. Die Entfernung von Liverpool nach Valparaiso um das Kap Horn herum ist 16 370 km, über Panama 11 830 km, die nach San Franzisko 12 500 gegen 22 000 km um das Kap. Früher oder später wird auch das chinesische Reich mit seinen reichen mineralischen Schätzen und seiner genügsamen, fleissigen und intelligenten Bevölkerung im Welthandel ein gewichtiges Wort mitsprechen; die transsibirischen Bahnlinien, welche jetzt Europa mit dem fernen Osten verbinden, werden weiter ausgebaut und auf den höchsten Stand qualitativer und quantitativer Leistungsfähigkeit gebracht werden. In Anbetracht solcher Möglichkeiten oder vielmehr Wahrscheinlichkeiten, werden die transkontinentalen amerikanischen Bahnen gewaltige Anstrengungen machen müssen, wenn sie nicht als nützliches Glied der Weltwirtschaft zu ihrem eigenen Schaden ausscheiden wollen. Sie müssen imstande sein, gewaltige Gütermassen jederzeit auf dem kürzesten Wege und in der kürzesten Frist von Küste zu Küste zu schaffen, — der technische Fortschritt kann hier noch die grössten Triumphe feiern.

So zieht eine technische Errungenschaft immer andere nach sich. Die Technik nimmt im Leben der Völker eine selbständige und unantastbare Stellung ein. Ja noch mehr, sie lässt sich nicht nur nicht aus ihrer Stellung verdrängen, bisweilen geht sie sogar selbst zum Angriff über. Wir wollen uns mit wenigen Beispielen begnügen. Bei der Herstellung von Kryolithglas war man zuerst ausschliesslich auf das natürliche Material angewiesen. Im Lauf der Zeit verzehnfachte sich der Preis des Kryoliths infolge der Monopolisierung der Gruben. Da wurde in den letzten Jahrzehnten des vorigen Jahrhunderts der künstliche Kryolith erfunden, welcher auf die Hälfte des natürlichen zu stehen kam.[83]) — Im Jahr 1868 betrug die Gesamtausfuhr natürlichen Kampfers 620 000 Pfund zu 16,42 Dollar per Pfund. Die entsprechenden Zahlen im Jahr 1907

waren 8427000 Pfund und 168,50 Dollar per Pfund. Nach der Angliederung von Formosa hatte die japanische Regierung ein vollkommenes Monopol. Die hohen Preise spornten zu Versuchen an, Kampfer auf synthetischem Wege herzustellen, was nach langen Bemühungen im Jahr 1905 gelang. Der Preis für natürlichen Kampfer fiel rasch und die Japaner sahen sich nun ihrerseits genötigt, die Wissenschaft zu Hilfe zu rufen, um die Methoden des Anbaues und der Destillation von Kampfer zu verbessern. Aber auch die Herstellung synthetischen Kampfers bedarf noch sehr der Vervollkommnung. Das Hauptrohmaterial, Terpentin, kommt in ungenügender Menge auf den Markt, die Preise unterliegen grossen Schwankungen. Darum beschäftigt man sich gegenwärtig hauptsächlich damit, ein Ersatzmittel für Terpentin zu finden.[84]) — Die bekannten Beispiele der Herstellung von künstlichem Indigo und Cochenille seien hier nur beiläufig erwähnt; auch an die Bedeutung der Gewinnung von Stickstoff aus der Luft für die Düngerindustrie sei erinnert. — In der Stahlindustrie hat das Siemens-Martin-Verfahren dazu gedient, viele bisher nicht kombinierte Betriebe, welche Stahl verbrauchen, zu gemischten Werken zu machen. In Amerika erfolgt heute die Herstellung von Thomas-Roheisen auch für die Betriebe ausserhalb des Trusts unter wirtschaftlich günstigeren Bedingungen, als die von Bessemereisen, besonders in Zeiten reger Nachfrage. Vor allem aber hat die Möglichkeit, bei der Herstellung von Herdflußstahl Schrott zu verwenden, und die Art des Herstellungsprozesses, welcher die Fabriken ja nicht zum Verbrauch von relativ grossen Massen von Stahl zwingt, den Siemens-Martin-Prozess mit seinen modernen Verbesserungen technischer Art zu einer Waffe in der Unabhängigkeitsbewegung der Aussenseiter gegenüber der U. S. St. Corporation gemacht. In dem Masse, wie die zunehmende Monopolisierung von Bessemer-Erzgruben und die Einengung des freien Marktes für phosphorarme Erze den Wettbewerb der Aussenseiter mit dem Trust im Bessemerverfahren erschwert, in dem Masse hat sich der Wettbewerb in der Herstellung von Siemens-Martin-Stahl verstärkt.[85])

Wir ersehen daraus die Gründe, warum die Trusts nach technischen Neuerungen jeglicher Art scharfe Ausschau halten müssen, und es ist viel eher möglich, dass der Fortschritt der Technik den Trusts das Geschäft verdirbt als umgekehrt. Man hat gegen verschiedene Trusts den Vorwurf erhoben, dass sie den technischen Fortschritt wissentlich hintangehalten haben, indem sie Patente erwarben und in den eisernen Schrank legten. Ein solches Verfahren mag vom wirtschaftlichen Standpunkt, und der ist ja für einen Trust allein massgebend, völlig gerechtfertigt sein. Die Anwendung einer

technischen Neuerung, sei es, dass dieselbe die Verbesserung einer marktgängigen Ware oder eine Vervollkommnung der technischen Betriebsmittel betreffe, mag so hohe Geldmittel erfordern, dass es zu einem gegebenen Zeitpunkt nicht rentabel erscheint, die betreffende technische Errungenschaft zu verwerten. Die Totlegung des Patentes hat dann lediglich den Zweck, die Wettbewerber daran zu verhindern, dass sie es verwenden und sich seiner als Waffe gegen den Trust bedienen. Die Hemmung des technischen Fortschritts ist nur örtlich, denn es ist kaum anzunehmen, dass die Erfindung in allen Kulturländern das gleiche Missgeschick trifft; sie ist auch nur vorübergehend, denn die Gültigkeit eines Patentes ist ja in den meisten Ländern auf eine verhältnismässig kurze Zeit beschränkt. In den Vereinigten Staaten vollends ist der Schutz des geistigen Eigentums ein so unvollständiger, dass Patentumgehungen leicht zu bewerkstelligen sind und in der Tat auch stets bewerkstelligt werden.

Wenn wir auf unsere Darlegungen nochmals einen kurzen Blick zurückwerfen, so werden wir uns des Eindrucks nicht erwehren können, dass die nordamerikanischen Trusts auf einer nicht allzu festen Grundlage stehen. Ihre Stärke beruht offenbar auf ihrer Grösse; es bedarf ganz gewaltiger Kapitalien, um ihnen erfolgreich die Stirne bieten zu können. Einen weiteren Vorteil haben die Trusts dadurch errungen, dass sie die Rohmittelquellen grösstenteils monopolisiert haben und dass sie vielfach ihre eigenen Transportmittel besitzen. Sie beherrschen bis zu einem gewissen Grade innerhalb des betreffenden Industriezweigs die Rohstoffgewinnung, die Gütererzeugung und die Güterverteilung. Aber eben nur bis zu einem gewissen Grade; wir haben gesehen, dass alle Trusts, selbst die Bahnen, mit mehr oder weniger Wettbewerb, sei es daheim, sei es auf dem Weltmarkt, zu rechnen haben, und die Stellung der Wettbewerber erfährt eine zunehmende Stärkung. Die Zahl der Trustgegner wächst von Tag zu Tag, und seit sich ihnen neuerdings die Bundesregierung offen angeschlossen hat, wird die Zukunft der grossen Korporationen immer ungewisser. Aber auch bei den Gegnern macht sich eine starke Nervosität bemerkbar. Man weiss nicht, wo man das Problem anfassen soll, um eine für alle Teile günstige Lösung zu finden. Man will nicht zerstören, ohne gleichzeitig aufzurichten. Vor allem ist man sich über das Verhältnis nicht klar, welches zwischen den Trusts und der gesamten Volkswirtschaft besteht. Sind die Einflüsse, welche von den Trusts ausgehen, mehr gut oder mehr schädlich? Einige Männer der Wissenschaft, unter ihnen Professor Levy, ein genauer Kenner der amerikanischen Ver-

hältnisse, lehnen es rundweg ab, eine Beantwortung dieser Frage zu versuchen. Sie weisen darauf hin, dass ein zu schroffes Vorgehen gegen Gebilde, welche so tief im Wirtschaftskörper wurzeln, gegen Korporationen, in welchen der grösste Teil des Volksvermögens investiert ist, welche nicht nur auf den heimischen Geldmarkt, sondern auch auf die Finanzzentren der alten Welt den grössten Einfluss ausüben, Wirkungen auslösen könnte, welche einer Katastrophe gleichkämen, wie sie die Geschäftswelt noch nie erlebt hat. Es wird immer wieder darauf aufmerksam gemacht, dass die Mehrzahl der Trusts rein spekulativen Ursachen ihr Dasein verdankt und dass sie — das ist der Fluch der bösen Tat — in ihrer eigenen finanziellen Gebrechlichkeit einen schlimmeren Gegner hat, als in den Wettbewerbern und in der Feindseligkeit des amerikanischen Volkes. „Sie sind Kolosse auf tönernen Füssen," sagt ein amerikanischer Schriftsteller, „und krank bis ins Mark. Sie werden an ihrer eigenen Grösse zugrunde gehen und ‚In se magna ruunt' werden wir ihnen aufs Grab schreiben." Der Stahltrust, der grösste von ihnen, hat sich im Jahr 1910 veranlasst gesehen, seine Preisfestsetzungen fallen zu lassen. Er hat die mit den grossen Aussenseitern getroffenen Preisvereinbarungen gekündigt und den Markt freigegeben, — was Levy zu der Frage veranlasst, ob der Stahltrust und mit ihm das gesamte Trustproblem in den Vereinigten Staaten Fiasko gemacht habe.[86]) Nur wenige Trusts befinden sich auf gesunder finanzieller Grundlage; es sind dies die aus den alten Treuhandgesellschaften hervorgegangenen, auf anderem Wege als dem der Effektenbeteiligung zustande gekommenen: der Petroleumtrust, der Zuckertrust, der Whiskytrust. Aber gerade gegen sie, sowie gegen die Nahrungsmitteltrusts, ist die Erbitterung am heftigsten, gerade für sie wird eine staatliche Regelung der Preispolitik gefordert, und auf die Dauer werden diese Korporationen, so mächtig sie auch sind, dem Ansturm der öffentlichen Entrüstung nicht standhalten können. Die Forderung der Gegner lautet kurz und klar: „Weltmarktpreise mit angemessenem Schutz der nationalen Arbeit!" So scheint das Problem auf eine Herabsetzung des Schutzzolls und zugleich darauf hinauszulaufen, bis zu welchem Grade sich die amerikanischen Arbeiter im Interesse des Gesamtwohles eine Lohnherabsetzung gefallen lassen werden, denn eine solche wäre die unmittelbare Folge einer Zolltarifänderung.

Das Problem erfährt noch eine weitere Verwicklung dadurch, dass seit einigen Jahren eine Wandlung in der amerikanischen Volkswirtschaft zutage tritt. Die Handelsbilanz verändert sich. Das Fiskaljahr 1909/10 weist grössere Importe als Exporte auf. Die Getreideausfuhr nimmt zusehends ab. 1908/09 betrug der Weizenexport

36 800 000 bushels gegen einen Durchschnitt von 48 300 000 in den vorangegangenen 5 Jahren. Der Wert des ausgeführten Fleisches, von Milch, Butter und Käse, ging von 192 802 000 Dollar im Jahr 1908 und von 166 521 000 Dollar im Jahr 1909 auf 130 632 000 im Jahr 1910 herab. Noch rascher fiel die Ausfuhr von lebendem Vieh. Der Konsum von Weizen betrug 1900 5,11 bushels per Kopf, 1908 6,34 bushels; das Weizen- und Kornareal vergrösserte sich aber keineswegs im selben Verhältnis. Und der Fleischkonsum nimmt ab. Die Getreide einführenden Länder Europas schöpfen mehr und mehr aus anderen Quellen. Die Getreideeinfuhr Englands betrug in den Jahren 1900—1902 aus den Vereinigten Staaten 62 %, aus Argentinien 10 %, aus anderen Ländern 28 %. Für die Jahre 1903—1909 sind die entsprechenden Anteile 27 %, 19 % und 44 %. „Die Position ist für uns verloren," sagt Professor Th. A. Thacher, „selbst durch weitgehende Anwendung wissenschaftlicher Methoden in der Landwirtschaft können wir sie nicht wieder gewinnen. Wir bezahlen zu hohe Löhne und zu hohe Frachtraten, und unsere Farmer treiben zuviel Raubbau. Unser Problem besteht darin, die Gestehungskosten der Fertigfabrikate unserer Industrien dem Weltmarkt anzupassen. Die Arbeitslöhne müssen den in Europa gezahlten gleichkommen, wir müssen noch mehr die Technik zu Hilfe nehmen als bisher. Wir müssen auch daran gehen, hochwertige Maschinen zu bauen und auszuführen; mit unseren wenigen Spezialitäten, wie Schreibmaschinen, Nähmaschinen und Registrierkassen, ist es nicht getan. Dazu kommt noch, dass unsere unsichtbaren Exporte gering sind. Wir besitzen fast keine grossen Ozeandampfer, wir verdienen nichts am internationalen Frachtverkehr. Unsere Kapitalanlagen im Ausland sind gering, dementsprechend sind auch die Dividenden, welche wir von dort beziehen; aber unsere Touristen tragen alljährlich ungezählte Millionen nach Europa." [87])

Diese Verhältnisse erfüllen die Gemüter patriotischer amerikanischer Volkswirte mit Sorge und sie erschweren ihnen die Aufgabe, für das Trustproblem eine günstige Lösung zu finden.

Auch der Mann der technischen Wissenschaft kann der weiteren Entwicklung der Dinge in der Union nicht teilnahmlos gegenüberstehen. Für ihn sind die Trusts die erstrebenswerteste Organisationsform. Er würde es ebenso wie der Volkswirt beklagen müssen, wenn das frühere Chaos der vielen Einzelunternehmungen wiederkehren würde. Diese würden sich zwar vermutlich, trotz feindlicher Gesetzgebung, zu Kartellen zusammenschliessen, um den Wettbewerb zu regeln, starke Preisschwankungen zu verhindern. Aber darin besteht ja, vom Standpunkt der Technik betrachtet, der grosse Vorteil der

Trusts vor den Kartellen, dass sie die Gütererzeugung innerhalb eines ganzen Industriezweiges nach einem grosszügigen, einheitlichen Plan so zu organisieren imstande sind, dass das ganze Gebilde einer einzigen grossen Fabrik gleicht. Jeder einzelne noch so kleine Teil hat seine bestimmte Aufgabe, alle Teile arbeiten zweckbewusst zusammen; der Herstellungsprozess ist nahezu vollkommen, alles wird verwertet, — was der eine Teil dieses grossartigen Betriebes nicht verarbeiten kann, wird einem anderen zugewiesen. Immerfort gilt es, nicht nur die Gütegrade der Einzelteile zu verbessern, sondern auch den Weg von einem zum anderen zu verkürzen, sei es durch Überwindung von Zeit oder von Raum, oder gar die Teile so zu verschmelzen, dass der Übergang ganz wegfällt. Dafür bietet der Stahltrust das beste Beispiel. — In gewissem Sinn gilt dies für die moderne Grossindustrie überhaupt, aber beim Trust tritt noch das ständige Vorhandensein einer Notlage hinzu, — sei es die Bürde der Überkapitalisierung, sei es die Feindseligkeit der Gesetzgebung und der Verbraucher, — welche sie dauernd nötigt, den Fortschritt der Technik mit allen Mitteln zu fördern und für die Nutzbarmachung von Errungenschaften der technischen Wissenschaft gewaltige Geldmittel zu verwenden.

Wenn auch monopolistische Organisationen, wie die amerikanischen Verkehrsmittelgesellschaften, zeitweise und auf einem doch immerhin örtlich beschränkten Gebiet, den technischen Ausbau vernachlässigen und auf die Schaffung technischer Neuerungen keine geistige Arbeit verwenden, so wird, im ganzen, die Technik doch immer vorwärtsschreiten. Stets wird die Menschheit darauf bedacht sein müssen, die von der Natur gebotenen Gaben so zu verwerten, dass sie einer grösstmöglichen Zahl von Verbrauchern zugute kommen. Stets wird es die Aufgabe der technischen Wissenschaft sein, die Methoden der Gewinnung, Verarbeitung und Verteilung zu vereinfachen. Die chemische Wissenschaft wird uns immer neue Ersatzmittel schenken für Stoffe, welche uns die Natur zu kärglich zugemessen hat; die Maschinentechnik wird dauernd bestrebt sein, die Naturkräfte mit einem Mindestmass von Verlust für menschliche Zwecke zu verwerten und die Mitarbeit des Menschen, des Genossen der Maschine, zu vergeistigen.

Die Technik hat als eine gütige Göttin an der Wiege des Menschengeschlechts gestanden und, sich selbst immer weiter entwickelnd, dabei mitgeholfen, es auf immer höhere Kulturstufen zu heben. Grosse ethnische und soziale Umwälzungen haben es wohl vermocht, sich ihrem Fortschritt zeitweilig in den Weg zu stellen, denn die Völkerwanderung hat manche technische Errungenschaft

der Antike unter sich begraben und die französische Revolution hat die Menschheit eines Lavoisier beraubt, aber selbst das weltabgewandte Mittelalter hat uns in seinen prächtigen Domen nicht nur künstlerische, sondern auch technische Leistungen ersten Ranges hinterlassen, und in derselben Kulturepoche hat ein Mönch das Pulver erfunden. So wird die Technik Hand in Hand mit ihrer hohen Mutter, der Wissenschaft, immer weiter schreiten, Nutzen und Segen spendend, und die Menschheit begleiten bis an ihr Ende.

Quellen und Anmerkungen.

[1]) R. Liefmann, Kartelle und Trusts. Stuttgart 1910.
[2]) The William L. Bull Lectures, Organised Labor and Capital. Philadelphia 1904.
[3]) Geo. W. Perkins, Corporations in modern Business. North American Review. Washington 1908.
[4]) C. Saxon, History of A Trust, N. A. R. 1904.
[5]) Die im Jahre 1907 über die Standard Oil Co. of Indiana wegen Verletzung der Sherman-Antitrustakte verhängte Strafe belief sich auf 29 Mill. Dollar.
[6]) J. L. Laughlin, Aus dem amerikanischen Wirtschaftsleben. Leipzig 1907.
[7]) Nach jahrzehntelanger Agitation ist es Ende 1911 gelungen, ein Gesetz durchzubringen, wonach die Bundessenatoren künftighin vom Volke direkt gewählt werden. Man hofft dadurch, den im bisherigen Senat verkörperten Widerstand gegen Antitrustmassnahmen und Tarifrevision zu brechen.
[8]) Stuyvesant Fish, Development of Transportation, Encyclopaedia Americana. New York 1905.
[9]) Landstrassen, welche Sommer und Winter befahren werden können, gibt es in den Vereinigten Staaten noch heute nicht. Nur in den Küstenstaaten sind in den letzten Jahren, hauptsächlich dem Automobilverkehr zuliebe, einige nach den Regeln der modernen Strassenbautechnik angelegte Strassen entstanden.
[10]) 1834 betrug die Einfuhr amerikanischen Kalikos in China 134 000 Stück, die englische nur 75 000. — v. Schulze-Gävernitz, Der Grossbetrieb. Leipzig 1892, S. 49.
[11]) Laughlin, a. a. O. S. 22 ff.
[12]) H. Dietzel, Die „enorme Überbilanz" der Vereinigten Staaten. Konrads Jahrbücher 1905, S. 147.
[14]) „Damn the public!"
[15]) Die vielverbreitete Ansicht, der Öltrust habe zuerst Röhrenleitungen angelegt, beruht auf einem Irrtum. Schon im Jahr 1860 machte der General Karns den Vorschlag, das Rohöl, statt in hölzernen oder eisernen Tankwagen wie bisher, mit Hilfe von Röhren von den Quellen nach den Raffinerien zu leiten. Der Gedanke wurde dann von anderen zur Ausführung gebracht, aber mit wenig Erfolg, da man im Legen von Röhrenleitungen auf weite Strecken noch keinerlei Erfahrung hatte. Die erste brauchbare Leitung wurde 1865 in Titusville, Pennsylvanien, angelegt und bald entstanden zahlreiche Röhrenleitungsgesellschaften im gesamten Ölgebiet. Die Erfindung hatte zur Folge,

dass die Raffinerien nach und nach an die Küsten des Eriesees oder des Ozeans verlegt wurden, wo sie eine viel günstigere Marktlage hatten.

Technisch unterscheiden sich die Ölleitungen nicht von gewöhnlichen Wasserleitungen. Die Röhren haben einen Durchmesser von 100 bis 200 mm und liegen etwa $1^1/_2$ m tief unter der Bodenfläche. Die Pumpstationen und Behälteranlagen liegen je 25 bis 30 Meilen voneinander entfernt.

Genaueres in „The Mineral Industry", New York 1893.

[16]) G. U. Montague, The legend of the Standard Oil Co. N. A. R. 1905.

[17]) J. Moody, The rise of trusts. New York 1908.

[18]) Vergl. insbesondere: Ida C. Tarbell, The history of the Standard Oil Co. London 1905.

[19]) Der Wiskey-Trust bestand bei seiner Gründung aus 80 Unternehmungen mit je einem Betrieb. Von diesen wurden sofort 68 geschlossen und die übrigbleibenden 12 Betriebe produzierten mehr als vorher die 80. — R. Liefmann, a. a. O. S. 92.

[20]) H. Levy, Die Stahlindustrie in den Vereinigten Staaten. Berlin 1905, S. 102.

[21]) J. Grunzel, Der Sieg des Industrialismus. Leipzig 1911, S. 105.

[22]) H. Levy, a. a. O. S. 305.

[23]) Ebenda, S. 309.

[24]) v. Halle, Die wirtschaftliche Krisis des Jahres 1893 in den Vereinigten Staaten von Nordamerika. Schmollers Jahrbuch von 1894.

[25]) R. Liefmann, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften. Jena 1909.

[26]) Ebenda.

[27]) Grunzel a. a. O. S. 104.

[28]) A. Sartorius von Waltershausen; Artikel: „Die Gewerkvereine in den Vereinigten Staaten" im Handwörterbuch f. St. Wiss. II. Aufl. S. 4710.

[29]) Dietzel a. a. O. S. 147.

[30]) v. Halle a. a. O. S. 153.

[31]) Liefmann a. a. O. S. 202.

[32]) F. B. Thurber N. A. R. 1901.

[33]) H. Levy: Die Entwicklungsgeschichte einer amerikanischen Industrie. Konrads Jahrbücher 1905. S. 159.

[34]) Verfasser hat im Jahr 1902 im „Laboratorium" einer Sodafabrik von 50 Tonnen Tagesleistung weder destilliertes Wasser noch eine Wage vorgefunden.

[35]) R. K. Duncan, Temporary Industrial Fellowships. N. A. R. 1907, S. 54.

[36]) S. N. D. North, Development of The Cotton Industrie, Enc. Am.

[37]) Department of Commerce & Labor, Bureau of Manufactures. Washington 1909.

[38]) Duncan a. a. O. S. 55.

[39]) F. v. Gottl-Ottlilienfeld, der wirtschaftliche Charakter der technischen Arbeit. Berlin 1910, S. 1.

[40]) v. Schulze-Gävernitz: Britischer Imperialismus und englischer Freihandel. Leipzig 1906, S. 337.

[41]) Levy, Stahlindustrie S. 140.

[42]) v. Schulze-Gävernitz: Der Grossbetrieb. Leipzig 1892, S. 54.

[43]) Levy, Monopole, Kartelle und Trusts. Jena 1909.

[44]) North a. a. O.

[45]) v. Schulze-Gävernitz, Imperialismus S. 340.

[46]) Levy, Weissblechindustrie S. 167.

[47]) Kartellrundschau 1910, S. 837.

[48]) Levy, Stahlindustrie S. 192.

[49]) Ebenda S. 105.
[50]) Kartellrundschau 1910, S. 697.
[51]) H. C. G. Barnaby, The Permanence of American R. R. Property. N. A. R. 1906, S. 384.
[52]) Levy, Stahlindustrie S. 140.
[53]) Kartellrundschau 1910, S. 929.
[54]) Ebenda S. 53.
[55]) L. Glier, Die Preisbewegung in Drahtprodukten und Feinblechen in den Vereinigten Staaten während der letzten Jahre. Konrads Jahrbücher 1904, S. 353.
[56]) Levy, Weissblechindustrie S. 165.
[57]) Kartellrundschau 1910, S. 902.
[58]) Ebenda. S. 53.
[59]) Report of The Commissioner of Corporations on the Tobacco Industry. Washington 1909, S. 266.
[60]) Russell Sage, The Trust-Problem. N. A. R. 1901, S. 642.
[61]) Ebenda S. 646.
[62]) Die in Amerika gebauten Dieselmotoren arbeiten nicht mit demselben hohen Wirkungsgrad wie die in Deutschland hergestellten. Man sah sich veranlasst, das wichtigste und empfindlichste Organ dieser Maschine, den Zerstäuber, abzuändern, da die amerikanischen Maschinenwärter nicht dazu zu bringen waren, dem Motor die nötige Sorgfalt und Pflege angedeihen zu lassen.
[63]) Vergl. hierzu Laughlin a. a. O. S. 70 ff.
[64]) So war z. B. der bekannte Finanzier C. M. Depew Aufsichtsrat von nicht weniger als 56 Eisenbahngesellschaften. — Liefmann, Beteiligungsgesellschaften S. 63.
[65]) Report on Tabacco S. 41.
[66]) Levy, Weissblechindustrie S. 160.
[67]) Glier, Zur gegenwärtigen Lage der amerikanischen Eisenindustrie, Konrads Jahrbücher 1908, S. 594.
[68]) C. L. Barker, Capitalisation of R. R. Property, N. A. R. 1906.
[69]) Glier, Preisbewegung S. 352.
[70]) In England haben im Jahr 1906 die vereinigten Konsumvereine den „Seifenring" gesprengt. Näheres bei F. Staudinger, Die Konsumgenossenschaft. Leipzig 1908, S. 23 ff.
[71]) H. Michelsen, How to curb the Trusts, N. A. R. 1902, S. 779
[72]) H. E. Miles, Tarifrevision, N. A. R. 1908, S. 34.
[73]) Ebenda.
[74]) F. E. Junge, Amerikanische Wirtschaftspolitik. Berlin 1910.
[75]) Kartellrundschau 1910, S. 604.
[76]) Die in der Literatur sehr viel verbreitete Behauptung, der Öltrust sei am Schutzzoll gar nicht interessiert, ist irrig. Im Dingley-Tarif stehen zwar 42 Arten von Ölen auf der Freiliste, aber auf Rohpetroleum und dessen Produkte aus solchen Ländern, welche amerikanische Ölerzeugnisse mit einem Zoll belegen, wird von der Union der nämliche Zoll erhoben. — Da amerikanische Ölerzeugnisse in Russland mit einem Zoll von 200% belegt sind, ist russisches Öl vom amerikanischen Markt ausgeschlossen, — und solches kommt ja fast ausschliesslich in Betracht. Miles a. a. O. S. 34.
[77]) Glier, Preisbewegung S. 355.
[78]) Grunzel a. a. O. S. 116.
[79]) Dept. of Com. & Labor, Bureau of the Census, Bulletin 102, Washington 1909.

[80]) Laughlin a. a. O. S. 110.

[81]) Michelsen a. a. O. S. 779.

[82]) Geh. Oberbaurat Blum, Mitteilungen über das Eisenbahnwesen in den Vereinigten Staaten. Konrads Jahrbücher 1908, S. 183.

[83]) R. Grossmann, Die technische Entwicklung der Glasindustrie in ihrer wirtschaftlichen Bedeutung. Leipzig 1908, S. 37.

[84]) Dept. of Com. & Labor, Bureau of Manufactures. Special Consular Reports Bd. 43, III. Washington 1910.

[85]) Levy, Stahlindustrie S. 170.

[86]) Neue Hamburger Börsenhalle v. 11. 10. 10.

[87]) Th. A. Thacher, The Changing Position of Am. Trade. N. A. R. 1910, S. 486 ff.